

Mgtr. Franklin García



MARCOSA

Máster en Riesgos, Corredor de seguros, S.A.

Gestión de seguros

Bases de la suscripción

- Para suscribir un riesgo dentro de la compañía debe evaluarse;
 - Las políticas de la aseguradora
 - Analizar el riesgo moral
 - Analizar el riesgo técnico



Diferencia entre Selección y Suscripción

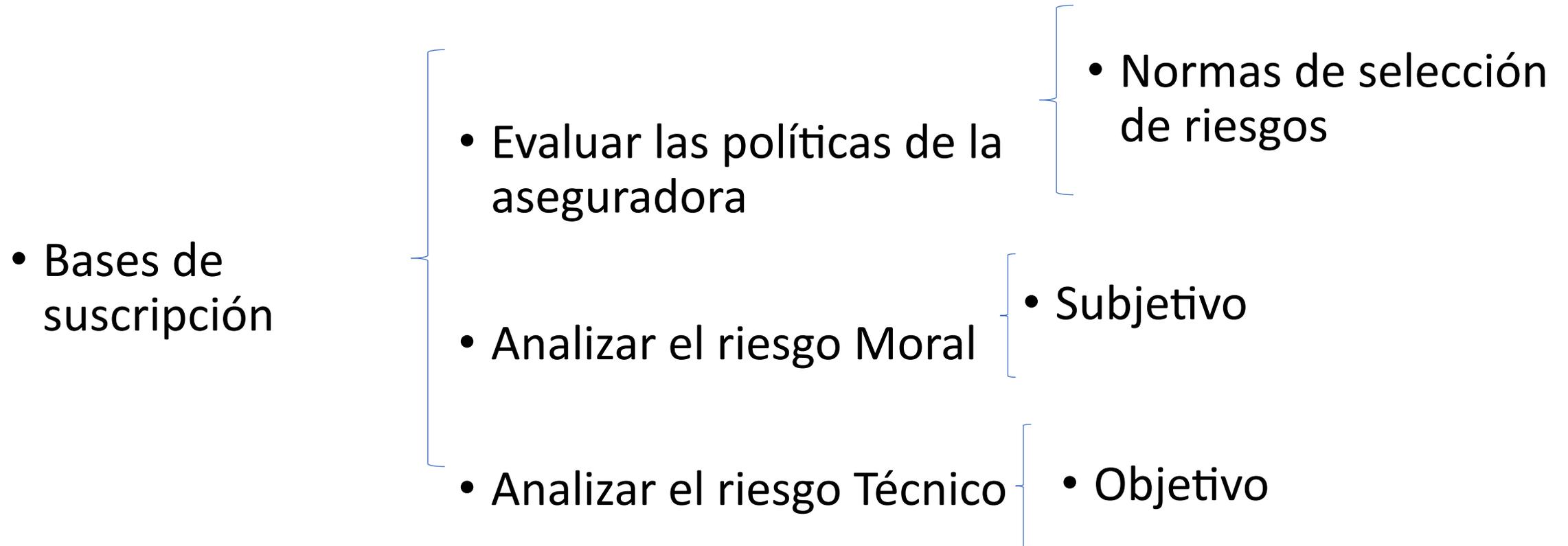
- Riesgo Técnico



- Riesgo Moral



Cuadro Sinóptico



¿Cuál es la diferencia entre selección
y suscripción de riesgos?

Diferencia entre Selección y Suscripción

- Selección

- Elección de una o varias personas o cosas entre un conjunto por un determinado criterio o motivo

- Suscripción

- Proceso de incluir los riesgos de una persona o un bien dentro de la compañía de seguros

Selección de riesgos



¿Qué es la suscripción de riesgos?

Suscripción de riesgos

- Son las acciones ordenadas por el suscriptor para;
 - Aceptar un riesgo,
 - Rechazar un riesgo
 - Establecer condiciones y
 - Prima Correspondiente



Funciones del departamento de Suscripción

- Elaborar normas de suscripción
- Vigilar el cumplimiento de estas normas
- Dictar normas para incluir anexos, endosos o coberturas adicionales
- Asesorar a los intermediarios o asegurados
- Revisar el comportamiento de la siniestralidad de los riesgos
- Brindar soporte a departamentos asociados:
 - Emisión
 - Reclamos

Objetivos de la suscripción de riesgos

- Evaluar si el cliente califica para cotizar pólizas de seguros.
- Determinar en qué casos se aceptarán solicitudes de seguro de los diferentes ramos.

Objetivos de la suscripción de riesgos

- Ayudar a determinar los límites de la suma asegurada.
- Aceptar riesgos que cumplan con los criterios de suscripción.
- Establecer una tarificación a cada tipo de riesgo.
- Identificar clientes y los riesgos a que estén sujetos.
- Eficientizar la colocación del reaseguro facultativo cuando se requiera.

¿Cuáles son las etapas de la suscripción?

Proceso de suscripción

- Es la secuencia ordenada para conseguir los requerimientos técnicos de la aseguradora;
- Los pasos incluyen;
 - Reunir Información para cotizar
 - Analizar el riesgo
 - Determinar coberturas y sumas aseguradas
 - Colocar reaseguro
 - Autorizar el riesgo
 - Establecer condiciones
 - Definir las tarifas
 - Elaborar cotización

Proceso de suscripción

- Inspeccionar el riesgo, si no fue realizado con anterioridad.
- Confirmar si las condiciones del riesgo, según el reporte de inspección, concuerdan con las condiciones analizadas en la información original.
- Analizar la información para la emisión de la póliza.
- Aceptar, rechazar o condicionar la aceptación del riesgo, de acuerdo con las circunstancias actuales.

Suscripción no técnica

- No fundamentar la decisión en un análisis estadístico y los aspectos evaluados en el proceso correcto.

Consecuencias de suscripción no técnica

- Pérdidas para la compañía
- Falta de credibilidad en el suscriptor
- Falsas expectativas para los clientes
- Mala imagen para la aseguradora
- Errores en la suscripción
- Mal análisis del riesgo
- No tomar en cuenta los malos siniestros
- Cobrar prima inadecuada

Consecuencias de suscripción no técnica

- No valorar el tamaño del negocio
- Cotizar riesgos no aceptables
- No ofrecer el mejor precio desde el inicio.
- Que la propuesta no sea clara.

Políticas o Normas de suscripción

- Normas internas para aceptar o rechazar un riesgo, en base a;
 - La estadística
 - Estudios previos
 - Negocios similares
 - Siniestralidad existente
 - Depende de esto el que la aseguradora pierda o gane en determinado negocio.

Políticas o Normas de suscripción

- Son lineamientos y factores técnicos que nos guían en la suscripción.
- Las normas de contratación permiten regular la contratación correcta del riesgo.
- Son obligatorias y necesarias para el buen funcionamiento de los negocios.

Definición de políticas de suscripción

- Son definidas y evaluadas periódicamente por un comité de la alta dirección de cada ramo.
- Dependen de;
 - La competencia
 - Margen de solvencia de la compañía
 - Rechazo al riesgo
 - Contratos de reaseguro
 - Tipo de cliente
 - Probabilidades de ocurrencia

Objetivos de las políticas de suscripción

- Establecer guías de acción para que el proceso de suscripción sea eficaz y efectivo.
- Establecer los lineamientos y factores técnicos, generales y específicos, aplicables para la suscripción de riesgos.
- Describir los elementos que se requieran en el proceso.
- Establecer si un cliente es apto para cotizar, emitir cotización y condiciones de aceptación.

Objetivos de las políticas de suscripción

- Garantizar una clasificación de riesgos y tarificación, de acuerdo con cada asegurado.
- Establecer la forma de identificación y valuación de los riesgos.
- Evitar asumir los peores o más peligrosos riesgos.
- Establecer las condiciones de cobertura de los riesgos aceptados.
- Establecer los productos a suscribir, las tarifas, formatos para solicitud, cuestionarios para la evaluación, formularios de declaración de información y otros instrumentos anexos a la póliza de cada ramo.

Desarrollo de políticas

- Rangos de edad ingreso
- Sumas aseguradas
- Rangos de edad egreso
- Límites de cobertura
- Exclusiones

Desarrollo de políticas

- Rangos de antigüedad en modelo para ingreso
- Rangos de sumas aseguradas
- Marcas y Líneas Aceptables y no Aceptables
- Límites de cobertura
- Deducibles
- Opciones de pago
- Exclusiones

Ejemplo:

- Elaborar de forma individual políticas de suscripción para un seguro de Incendio, para casas de Madera
 - Políticas de suscripción
 - Antigüedad hasta de 30 años
 - Sumas Aseguradas desde Q. 200,000.00 a Q. 1,000,000.00
 - Coberturas:
 - Incendio y Líneas Aliadas
 - Anexos del 1 al 6
 - Solamente casas de habitación
 - No cerca de ríos, lagos, barrancos, mares, laderas
 - Deducibles: 2% riesgos de la naturaleza, mínimo Q. 2,000.00
 - No se acepta menaje de hogar

2 Suscripción seguro de incendio

- Este proceso establece los pasos que deben efectuar los suscriptores,
 - Previo a la aceptación del riesgo de
 - Incendio y Colaterales
 - Así como la aplicación de las políticas de suscripción de este ramo.

2 Suscripción seguro de incendio

- Los principales elementos a tomar en cuenta en la suscripción del ramo de incendio son:
 - Tipo de construcción,
 - La ubicación,
 - El giro del negocio,
 - Fecha de la construcción,
 - Valor de la construcción,
 - Colindancias,
 - Historial de reclamaciones anteriores y
 - La existencia de un seguro anterior.

2.1 Análisis del Riesgo

- El análisis del riesgo en el seguro de incendio se enfoca en tres etapas.
 - **La primera: Reunir y analizar la información**
 - Se analiza la información obtenida y se aplican las políticas de suscripción.
 - Ejemplo: Vecindades, Tipo de Construcción, Alta siniestralidad.

2.1 Análisis del Riesgo

- Se deben investigar
 - Las fuentes o causas de riesgos y
 - La evaluación del impacto o efecto que pueda tener el siniestro.
 1. Hechos de la naturaleza
 2. Hechos provocados por el hombre
 3. Dinámica de la empresa
 - El conocimiento de las causas de los siniestros puede minimizar el riesgo si se adoptan medidas para eliminarlas o reducirlas.

2.1 Análisis del Riesgo

- Un incendio puede originarse por:
 - Combustión espontánea,
 - Rayo, Cortocircuito,
 - Una colilla de cigarrillo o actos involuntarios o maliciosos, sabotaje, impericia o negligencia, entre otros.

2.1 Análisis del Riesgo

- **La segunda etapa**

- La conforma la inspección del riesgo y la obtención sistemática y personal de información del riesgo
- Identificando posibles fuentes de ignición, combustibles presentes, actividades o procesos desarrollados, edificaciones, instalaciones y mecanismos de protección y seguridad entre otros.

2.1 Análisis del Riesgo

- **La segunda etapa**
 - En varias ocasiones, las propuestas presentadas por el suscriptor,
 - No son sustentadas por el análisis de riesgos con base a la información obtenida en la inspección del riesgo,
 - Las propuestas están sujetas al análisis posterior del riesgo.

2.1 Análisis del Riesgo

- **La tercera etapa**

- Evalúa el impacto que puede tener la pérdida ocasionada por el siniestro,
 - Tanto la probabilidad de ocurrencia (frecuencia) como
 - La posible intensidad del siniestro (severidad).
 - El volumen de las pérdidas individuales suele estar en razón inversa a su frecuencia.
 - El riesgo de incendio es pequeño, pero cuando se produce, sus consecuencias suelen ser catastróficas.
 - El hurto es frecuente, pero rara vez alcanza volúmenes grandes.

2.1 Análisis del Riesgo

- **La tercera etapa**

- El análisis puede ser de tipo cualitativo o cuantitativo y con ello,
 - Emitir un juicio técnico de la situación actual del riesgo,
 - Puede incluir la consideración de medidas de seguridad para reducir el impacto de los riesgos, en caso de ser necesario.

2.1 Análisis del Riesgo

- Los riesgos, según sus características durante la inspección, son calificados de acuerdo con la siguiente clasificación:

Potencial	Bajo	Moderado	Alto	Severo
Riesgos que están fuera del control del asegurado	Riesgos con probabilidad de ocurrencia baja	Su probabilidad de ocurrencia es significativa	Su probabilidad de ocurrencia es elevada	Su probabilidad de ocurrencia es muy alta
Algunos riesgos de la naturaleza	Posibles daños pero tolerables	Posibles daños: tolerables pero considerables	Posibles daños: de gran magnitud relativos a la actividad de la empresa	Posibles daños: de gran magnitud
			Cuentan con medidas de seguridad para control	Empresas sin medidas de protección según su actividad

2.1 Análisis del Riesgo

- Los riesgos, según sus características durante la inspección, son calificados de acuerdo con la siguiente clasificación:

Potencial	Bajo	Moderado	Alto	Severo
Riesgos que están fuera del control del asegurado	Riesgos con probabilidad de ocurrencia baja	Su probabilidad de ocurrencia es significativa	Su probabilidad de ocurrencia es elevada	Su probabilidad de ocurrencia es muy alta
Algunos riesgos de la naturaleza	Posibles daños pero tolerables	Posibles daños: tolerables pero considerables	Posibles daños: de gran magnitud relativos a la actividad de la empresa	Posibles daños: de gran magnitud
<u>Erupción volcán</u>	<u>Daños por fuga de Agua</u>	<u>Colisión vehículo Terrestre</u>	Cuentan con medidas de seguridad para control <u>Robo o hurto</u>	Empresas sin medidas de protección según su actividad <u>Incendio sin extintor</u>

2.1.1 Información mínima para cotizar

Información mínima para cotizar	
Del asegurado	
Nombre	
Razón social	
Nombre comercial	
NIT	
Del riesgo	
Ubicación de riesgo	
Tipo de construcción	
Giro del negocio	
Número de niveles	
Bienes a asegurar	

2.1.1 Información mínima para cotizar

Riesgos cubiertos	
Sumas aseguradas	
De la siniestralidad	
Historial	Reporte de siniestros, describiendo la causa
De las medidas de seguridad	
Protección contra incendio	
Medidas de seguridad contra robo	
Coberturas	
Vigencia	

2.1.2 Bienes a asegurar

- Comprende los bienes o intereses que por sus características,
 - Es necesario asegurar y que por su naturaleza pueden o no ser asegurables.

2.1.2 Bienes a asegurar

- Los tipos de bienes a asegurar, de acuerdo con las políticas de suscripción de las empresas están identificados, así:
 - Bienes inmuebles:
 - Son aquellos que están ligados al suelo, unidos de modo inseparable, física o jurídicamente al terreno, tales como: las casas, edificios y bodegas.

2.1.2 Bienes a asegurar

- Bienes muebles:
 - Son el conjunto de propiedades y bienes personales de apropiación de una persona que son susceptibles de desplazarse de un lugar a otro.
 - Al desplazarse, deben mantener su integridad y esencia completas, y la del inmueble, en donde el objeto o bien transportable, se encuentre.

2.1.2 Bienes a asegurar

- Edificios y construcciones
 - Construcción fija, incluye:
 - Instalaciones subterráneas o no
 - Muros
 - Paredes Colindantes
 - Decoraciones adosadas a las paredes o techos
 - Puertas, ventanas, etc.

2.1.2 Bienes a asegurar

- Menaje de hogar
 - Construcción fija, incluye:
 - Muebles
 - Equipos electrodomésticos
 - Cortinas
 - Persianas
 - Alfombras
 - Etc.

2.1.2 Bienes a asegurar

- Otros bienes a asegurar en incendio
 - Maquinaria y equipo
 - Mercaderías
 - Materia prima
 - Herramientas

2.1.2 Coberturas adicionales

- Interrupción de negocios
 - Sobre toda pérdida que resulte de la suspensión necesaria de negocio causada por destrucción o daño sufrido por los riesgos cubiertos, a los bienes asegurados (edificio, existencias de mercadería destinadas a la venta), mientras se encuentre en los locales del negocio dedicado: actividades propias al giro del negocio.

Actividad No. 2

• Primera parte

- Realizar el análisis de riesgos y bienes asegurables dentro de la póliza de incendio de sus casas de habitación

Actividad No. 2

- **Segunda parte**

- Realizar la cotización del inmueble y del menaje de hogar
 - Determinar los datos necesarios para cotizar, incluyendo el detalle del contenido con sus características y valores
- Subrayar en la cotización los siguientes datos:
 - Tasa de incendio
 - Riesgos cubiertos
 - Bienes amparados

Inspección de Incendio

Revisión de Caso

Franklin García

Caso

Inspección de Incendio

- Para avalar la solicitud de cotización del corredor de Seguros Máster en Riesgos, S.A. el suscriptor de la aseguradora, solicita realizar **inspección al riesgo solicitado**.
 - Como inspector deberá desarrollar el informe de inspección en base a la información que se detalla en la solicitud, por lo que deberá realizar todo el proceso de inspección de riesgos.

Información proporcionada por cliente

- **Asegurado:** Almacenes “Plásticos Guatemala, S.A.”
- **Giro del Negocio:** Comercialización de materiales plásticos a mayoristas.
- **Construcción:** Paredes de Block y techo de lámina de zinc
- **Colindancias:** al sur calle principal, al norte bodega, al este taller de carpintería y herrería y al oeste Predio de vehículos
- **Dirección de riesgo:** 9 calle 10-80, zona 8 Villa Nueva

Información proporcionada por cliente

- **Bienes y Sumas Aseguradas**
 - **Edificio;** Q. 2,800,000.00
 - **Contenido Mobiliario y equipo;** Q. 400,000.00
 - **Existencias:** Q. 6,500,000.00
 - **Interrupción de Negocios:** Q. 1,800,000.00 para 3 meses
 - **Robo y Atraco:** 40%

Información proporcionada por
cliente

Medidas de seguridad

- Sensores de movimiento y rociadores

Instrucciones

- De acuerdo a lo indicado,
 - 1. Redacte el informe de inspección en las fases y anexos correspondientes e**
 - 2. Indique si el riesgo es asegurable y/o condiciones sugeridas.**
 - 3. Describa que información adicional necesitaría para hacer un mejor análisis del riesgo**

Informe de Inspección

- **Del Asegurado**

Asegurado: “Plásticos Guatemala, S.A.”

- Giro del Negocio: Comercialización de materiales plásticos con sala de ventas a mayoristas.
- Construcción: Semi Superior
- Colindancias: al sur calle principal, al norte bodega, al este taller de carpintería y herrería y al oeste Predio de vehículos
- Dirección: 9 calle 10-80, zona 8 Villa Nueva

Informe de Inspección

- **Del Riesgo:**

- Información General:

- Asegurado: Plásticos Guatemala, S.A.
 - Ubicación del Riesgo: 9 calle 10-80, zona 8 Villa Nueva
 - Giro del Negocio Comercialización de materiales plásticos y sala de ventas a mayoristas.

- **Bienes a Incluir, Coberturas y Suma Asegurada:**

- **Edificio;** Q. 2,800,000.00
 - **Contenido**
 - **Mobiliario y equipo;** Q. 400,000.00
 - **Existencias o mercaderías:** Q. 6,500,000.00

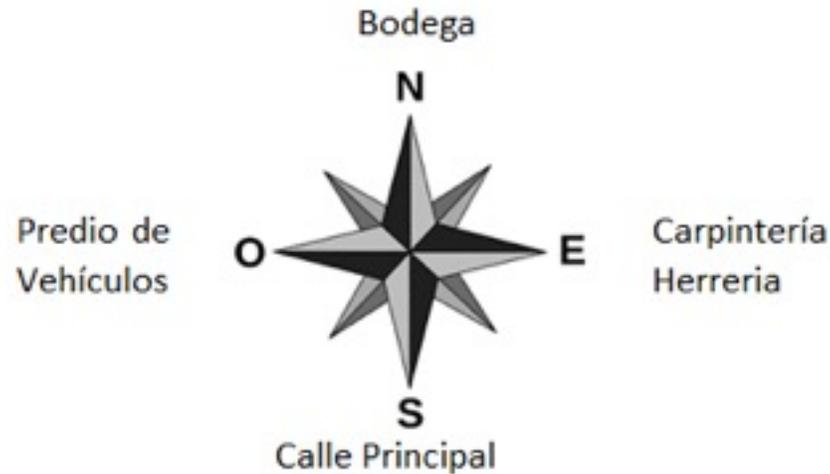
- **Riesgos:**

- **Interrupción de Negocios:** Q. 1,800,000.00 para 3 meses
 - **Robo y Atraco:** 40%

Informe de Inspección

- **De las Vecindades:**

- Colindancias



- **Riesgos Expuestos:**

- Incendio, Inundación, Terremoto, Explosiones, Motines, Huelgas, Tormentas, Colisión Vehículos terrestres, Robo.

Informe de Inspección

- **De las Medidas de Seguridad y Protección Incendio:**
 - Existentes:
 - Rociadores
 - Sugerencias o Recomendaciones:
 - Señalización salidas de emergencia,
 - Rutas de evacuación,
 - Habilitar salida de emergencia
 - Colocar extintores

Informe de Inspección

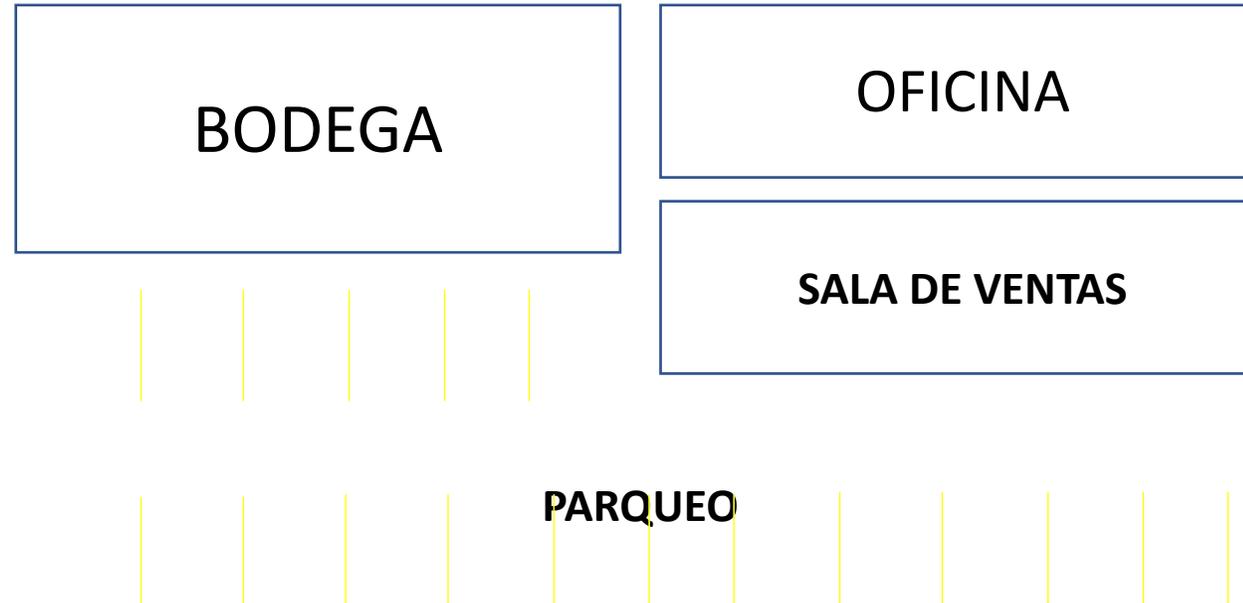
- **De las Medidas de Seguridad y Protección Robo:**
 - **Existentes:**
 - Sensores de Movimiento
 - **Sugerencias o Recomendaciones:**
 - Cámara de Vigilancia
 - Sistema de Alarma

Informe de Inspección

- **De la Calificación y recomendaciones de Riesgo:**
 - Riesgo de Incendio
 - El Riesgo es Asegurable
 - Se considera un **riesgo bajo** por tipo de construcción y actividad
 - El Riesgo de Robo
 - El Riesgo es Asegurable
 - Aunque **el riesgo es moderado**, no se recomienda dar el 40% hasta que no mejoren las medidas de seguridad por giro de negocio

Informe de Inspección

- Croquis de las Instalaciones:



Informe de Inspección

- Documentos e información adicional para evaluar el riesgo:
 - Información de la Empresa:
 - Inicio de operaciones
 - Horarios Laborales
 - Número de Personas que trabajan
 - Fotografías
 - Inventario de Bienes
 - Copias de Facturas
 - **Siniestralidad**
 - Historial de Siniestros
 - Causas y consecuencias
 - Montos pérdidas

Suscripción de riesgo

Franklin García

2 Suscripción seguro de incendio

- Los principales elementos a tomar en cuenta en la suscripción del ramo de incendio son:
 - Tipo de construcción,
 - La ubicación,
 - El giro del negocio,
 - Valor de la construcción,
 - Colindancias,
 - Historial de reclamaciones anteriores y
 - La existencia de un seguro anterior.

Caso a resolver suscripción

- El corredor de seguros Máster en riesgos, envía solicitud con la información mínima para que se **le presente una cotización** urgentemente bajo una póliza de incendio, usted como suscriptor de la aseguradora deberá:
 1. Completar su cotización,
 2. Dejar en el expediente el procedimiento o información que justifique la base para la toma de sus decisiones, como las políticas de suscripción.

Caso a resolver suscripción

- El Sr Walter Escobar, propietario del Almacén Plásticos Guatemala, S.A., con Nit. 205532-8, tiene 2 inmuebles que desea asegurar:
- **Vivienda:** 16 Calle 8-06, Condominio la Alameda, Ciudad San Cristóbal, zona 8, Mixco.
- **Bodegas y sala de ventas:** 9 calle 10-80, zona 8 Villa Nueva

Caso a resolver suscripción

- **Construcciones:**
 - **Vivienda:** Construcción con paredes de block y loza fundida.
 - **Bodega:** Construcción de block con estructura metálica y lámina de zinc.
- **Actividad en inmuebles:**
 - **Ubicación 1:** Vivienda.
 - **Ubicación 2:** Bodega de materiales plásticos y sala de ventas a mayoristas.

Caso a resolver suscripción

- **Ubicación 1:**
 - Edificio Q 700,000.00, menaje de hogar Q130,000.00 robo el 80% del menaje.
- **Ubicación 2:**
 - **Edificio;** Q. 2,800,000.00
 - **Contenido**
 - **Mobiliario y equipo;** Q. 400,000.00
 - **Existencias:** Q. 6,500,000.00
 - **Interrupción de Negocios:** Q. 1,800,000.00 para 3 meses
 - **Robo y Atraco:** 40%

Caso a resolver suscripción

- **Colindancias:**

- **Ubicación 1:**

- Casas de condominio “Alameda” en los cuatro puntos cardinales.

- **Ubicación 2:**

- Al sur Calzada Principal, al norte Carpintería, al este taller de Herrería y al oeste panadería.

Caso a resolver suscripción

- **Siniestralidad:**
 - **Ubicación 1:**
 - Cero siniestros en tres años
 - **Ubicación 2:**
 - Daños por agua por Q. 40,000.00 y un robo de Q. 6,000.00.

Caso a resolver suscripción

- **Medidas de seguridad:**
 - **Ubicación 1:**
 - Garita con guardia de seguridad
 - **Ubicación 2:**
 - Sensores de movimiento y alarma con servicio de reacción policíaca.

Completar su Cotización

1. Describir los bienes a asegurar
2. Presentar coberturas
3. Presentar sumas aseguradas
4. Aplicar Tasas
5. Describir los deducibles a aplicar por cobertura

Completar Cotización Ubicación 1

ASEGURADO: Walter Escobar

POLIZA: Todo Riesgo de Incendio

TIPO DE PÓLIZA	COBERTURAS	SUMA ASEGURADA	TASA	PRIMA	RIESGO	DEDUCIBLES
POLIZA DE TODO RIESGO DE INCENDIO: CONTRA TODO RIESGO DE PERDIDAS O DAÑO FISICO DIRECTO A LA PROPIEDAD ASEGURADA, OCASIONADO POR CUALQUIER SINIESTRO ACCIDENTAL SUBITO E IMPREVISTO, ORIGINADO POR CUALQUIER CAUSA EXTERNA Y QUE NO ESTE EXPRESAMENTE EXCLUIDO	UBICACIÓN 1					
	EDIFICIO	Q 700,000.00	0.18%	Q 1,260.00	16 calle 8-06, Condominio la Alameda, Ciudad San Cristóbal, zona 8 de Mixco.	Riesgos catastróficos y/o de la Naturaleza: Aplica un deducible del 2% de la suma asegurada con mínimo de Q. 5,000.00, Otras Pérdidas: Q. 5,000.00 Robo por forzamiento: 5% PFA mínimo Q. 1,000.00 Daños por agua; 10% PFA MINIMO Q. 5,000.00
	MENAJE DE HOGAR	Q 130,000.00	0.18%	Q 234.00		
ROBO Y ATRACO 30%	Q 39,000.00	2.50%	Q 975.00			
	Prima Neta			Q 2,469.00		
	Gastos Emisión			Q 123.45		
	Sub total			Q 2,592.45		
	Iva			Q 311.09		
	Impto. Bomberos			Q 29.88		
	Total a pagar			Q 2,933.42		

Completar Cotización Ubicación 2

ASEGURADO: Plásticos Guatemala, S.A.

POLIZA: Todo Riesgo de Incendio

TIPO DE PÓLIZA	COBERTURAS	SUMA ASEGURADA	TASA	PRIMA	UBICACIÓN RIESGO	DEDUCIBLES
POLIZA DE TODO RIESGO DE INCENDIO: CONTRA TODO RIESGO DE PERDIDAS O DAÑO FISICO DIRECTO A LA PROPIEDAD ASEGURADA, OCASIONADO POR CUALQUIER SINIESTRO ACCIDENTAL DUBITO E IMPREVISTO, ORIGINADO POR CUALQUIER CAUSA EXTERNA.	UBICACIÓN 2				9 calle 10-80, zona 8 Villa Nueva	Riesgos catastróficos y/o de la Naturaleza: Aplica un deducible del 2% de la suma asegurada con mínimo de Q. 5,000.00, Otras Pérdidas: Q. 5,000.00 Robo por forzamiento: 5% PFA mínimo Q. 1,000.00 Daños por agua; 10% PFA MINIMO Q. 5,000.00 Deducible mínimo para interrupción es 7 días para riesgos catastróficos o fenómenos de la naturaleza y 5 días para otros riesgos.
	EDIFICIOS	Q 2,800,000.00	0.30%	Q 8,400.00		
	EXISTENCIAS MOBILIARIO Y EQUIPO	Q 6,500,000.00	0.30%	Q 19,500.00		
	INTERRUPCIÓN DE NEGOCIOS	Q 400,000.00	0.30%	Q 1,200.00		
	ROBO Y ATRACO	Q 1,800,000.00	0.10%	Q 1,800.00		
		Q 2,600,000.00	3%	Q 78,000.00		

Prima Neta Q 108,900.00

Gastos Emisión Q 5,445.00

Sub total Q 114,345.00

Iva Q 13,721.40

Impto. Bomberos Q 582.00

Q 128,648.40

Suscripción Seguros de Transporte

Franklin García

Suscripción ramo de transporte

- Transporte; Traslado de personas o bienes de un lugar a otro.
- En el seguro de transporte en Guatemala,
 - No se incluye el transporte de personas.

SEGURO DE TRANSPORTE

- Da cobertura al traslado de mercaderías u objetos,
- Contra los diversos riesgos que pueden causar una pérdida económica durante su traslado.

SEGURO DE TRANSPORTE

- EN EL SEGURO DE TRANSPORTE TAMBIÉN SE ASEGURAN LAS MANIOBRAS O ESTADÍA DE CARGA Y DESCARGA.

INFORMACIÓN PARA COTIZAR

- INFORMACIÓN DEL CLIENTE
 - Nombre
 - Razón Social
 - Nombre comercial
 - Nit.

INFORMACIÓN PARA COTIZAR

- DESCRIPCIÓN DEL RIESGO
 - BIENES A ASEGURAR
 - Tipo de Mercadería
 - Tipo de embalaje
 - VÍA DE TRANSPORTE
 - Marítima
 - Terrestre
 - Aérea
 - Combinación de vías

INFORMACIÓN PARA COTIZAR

- Travesía
 - Desde
 - Hasta
 - Estadía
 - Vigencia (fecha salida, fecha de arribo)
 - Local
 - Internacional

INFORMACIÓN PARA COTIZAR

- VEHICULO TRANSPORTADOR (Propios o ajenos)
 - Furgón o contenedor refrigerado, seco, para granos
 - Pipas, tanques para líquidos
 - Plataforma

INFORMACIÓN PARA COTIZAR

- SUMAS ASEGURADAS
 - ESTIMADO ANUAL
 - MÁXIMO POR VEHICULO TRANSPORTADOR
- MEDIDAS DE SEGURIDAD
 - GUARDIA ARMADO (CUSTODIO)
 - PATRULLA
 - GPS
 - OTROS.

INFORMACIÓN PARA COTIZAR

- HISTORIAL
 - SINIESTRALIDAD
 - RECORD DE SEGUROS

BIENES A ASEGURAR

- La clase de mercadería a transportar
- En suscripción debe evaluarse:
 - Susceptibilidad a pérdidas o daños;
 - Por su naturaleza o estado físico

DIFERENTES ESTADOS DE LA MERCADERIA

Solido	Maquinaria, textiles, minerales, metales, alimentos, electrodomésticos
Liquido	Petróleo, aceites, bebidas y pinturas
Gaseoso	Oxigeno, nitrógeno, acetileno, propano, gases comerciales e industriales
Volátiles	Éter, alcoholes, gasolina y solventes
Semilíquidos	Aceites y grasas comestibles
Granulados	Cereales, granos básicos, azúcar, cemento y materiales de construcción

TIPO DE EMBALAJE

- Influye el tipo del embalaje que se utiliza
- Bajo recomendaciones de proveedor o fabricante
- Este embalaje no es únicamente como protección también se puede incluir en el costo como parte de la mercadería.

TIPO DE EMBALAJE

Productos embalados o empacados	Cajas de madera, metal o plásticos, toneles, entarimados y botellas
Productos sin embalaje o empaque	Maquinaria y automóviles
Productos a granel	Bolsas, botellas
Productos en recipientes	Botellas, bolsas, toneles o pipas

TIPO DE EMBALAJE

- Dependiendo del uso que se le dé a la mercadería disminuye o aumenta

TIPO DE EMBALAJE

Materia prima	Principales materiales necesarios para que la industria desarrolle su función laboral (insumos)
Productos en proceso	La materia prima luego de un proceso, pero antes de su finalización.
Producto terminado	Mercaderías o producto final del giro del negocio
Bienes nuevos o usados	Alquilen bien mueble que puede ser transportado
Otros	Cualquier otra clase que no pueda ser incluida en las clasificaciones anteriores (como mercancías)

CARACTERÍSTICAS DE LA CARGA

- PESO
- VOLUMEN
- FORMA
- DIMENSIÓN
- PELIGROSIDAD
- CUIDADOS ESPECIALES
- REFRIGERACIÓN

VÍA DE TRANSPORTE

- Es la forma en que se desplazará el vehículo encargado de transportar la mercadería de un lugar a otro.

VÍA DE TRANSPORTE

AEREO	TIPO DE VUELO COMPAÑÍA TRANSPORTADORA AVIÓN FLETADO TIPO DE AVION VUELO INTERNACIONAL
TERRESTR E	CAMIÓN, FERROCARRIL, PLATAFORMA, FURGÓN, PANEL, VEHICULO ESPECIAL (PIPAS, TANQUES, REMOLQUES, ETC.) INDISPENSABLE INFORMACION PROPIEDAD DEL VEHICULO, CAPACIDAD DEL VEHICULO TONELAJE, MEDIDAS DE SEGURIDAD
MARITIM O	NOMBRE DEL BUQUE, TAMAÑO DEL BUQUE, AÑO DE CONSTRUCCION DEL BUQUE, PUERTO DE REGISTRO DEL BUQUE, CLASIFICACIÓN DEL BUQUE, MATERIAL DE CONSTRUCCION, TIPO DE EMBARCACION O BUQUE, MEDIO DE PROPULSION, FORMA DEL EMBARQUE (BAJO O SOBRE LA CUBIERTA)

DESCRIPCIÓN DE LA TRAVESÍA

- El riesgo varía dependiendo de la forma en que comercializa los productos;
- Local; distribución dentro de Centroamérica
- Internacional; exportaciones e importaciones

LOS ICOTERMS

- Son términos de comercio internacional que ayudan a clasificar los puntos básicos de una transacción comercial internacional.
- Señalan los puntos de entrega, las obligaciones tanto del comprador como vendedor, la responsabilidad de las partes y del punto en el que se transmite la propiedad entre el vendedor y comprador

Incoterm	Named place	Sharing of costs and risk between buyer and seller in international traffic.			
EXW Ex works	Loading location				
FCA Free Carrier	Loading location				
FAS Free Alongside Ship	Port of loading				
FOB Free On Board	Port of loading				
CFR Cost And Freight	Port of destination				
CIF Cost, Insurance And Freight	Port of destination				
CIP Freight And Insurance Paid	Delivery location				
DDU Delivered Duty Unpaid	Delivery location				
DDP Delivered Duty Paid	Delivery location				
		Seller's cost / risk		Buyer's cost / risk	

ICOTERMS

- Desde; lugar de origen
- Hasta; lugar de destino
- Estadía; tiempo que estará detenida la mercadería.

Incoterms

EXW: en fábrica. Indicado cuando la venta se produce a la salida, en sus propios almacenes, con la mercancía verificada y embalada según las instrucciones del comprador. El exportador debe aportar sólo la factura comercial. Afecta a todo tipo de transporte (terrestre, ferrocarril, marítimo o aéreo).

FCA: francotransportista. Venta a la salida y para todo tipo de transporte. En este caso, el exportador entrega la mercancía al transportista indicado por el comprador y prepara los trámites aduaneros. Como documentos, el vendedor entrega la factura comercial, el documento que acredita la entrega al transportista y el DUA (documento único administrativo de aduanas de la UE).

FAS: franco al costado del buque. Transporte marítimo, venta a la salida. El exportador facilita la factura comercial, el documento acreditativo de la entrega de la mercancía y el DUA.

FOB: franco a bordo. Al igual que el caso del FAS, este código se utiliza para el transporte marítimo en la venta a la salida, pero en este caso, la mercancía se entrega suspendida al costado del buque (a bordo del barco).

CFR: coste y flete. Transporte marítimo y venta a la salida: el vendedor tramita la exportación, entrega la mercancía, contrata y paga el flete hasta puerto de destino y abona los gastos de descarga.

CPT: transporte pagado hasta... Para cualquier transporte y venta a la salida, el exportador se encarga de los trámites aduaneros, así como de pagar un transportista que lleve la mercancía al punto convenido e informar al comprador de la fecha de salida y llegada de la mercadería a destino.

CIF: coste, seguro y flete. Para transporte marítimo y venta a la salida, el vendedor tramita la exportación, entrega la mercancía a bordo del buque, paga el flete y la descarga hasta el puerto de destino, así como la póliza de seguro que cubra, al menos, el 110% del importe fijado en la operación de compra.

CIP: transporte y seguro pagado hasta... Para cualquier tipo de transporte y venta a la salida, el vendedor se encarga de los trámites de exportación y de contratar una póliza de seguro y un transportista que lleve la mercancía al punto de destino convenido.

DAF: entregado en frontera. Para transporte terrestre o ferrocarril y venta a la llegada: el vendedor se ocupa de los trámites de exportación y de contratar a un transportista que entregará la mercancía en el punto

COBERTURA DEL SEGURO

- Este seguro entra en vigor desde el momento en que los bienes quedan a cargo de los porteadores para su transporte.
- Sigue durante el curso normal de su viaje y termina con la descarga de los mismos sobre los muelles en el puerto de destino.

COBERTURA DEL SEGURO

- En las pólizas de seguro se asigna una fecha estimada de salida y una fecha de llegada, esto no limita la cobertura si está en tránsito.

IMPORTANCIA DE LA RUTA DE TRANSPORTE

- Permite identificar riesgos por;
 - Condiciones climáticas y meteorológicas
 - Duración aproximada del transporte
 - Número de manipulaciones
 - Situación general de seguridad en las zonas por la cual pasa el transporte en cuanto a los peligros de;
 - ROBO
 - ASALTO
 - RATERIA
 - SAQUEOS Y HUELGAS

VEHÍCULOS TRANSPORTADORES

- Debe determinarse si los vehículos son propios o ajenos
- Si el tipo de vehículo es el adecuado para la mercadería.
- Si es contenedor sus dimensiones, si es una plataforma el peso máximo a transportar.

VEHÍCULO TRANSPORTADOR

TRANSPORTE REFRIGERADO	REGULARMENTE CON LA UTILIZACION DE UN TERMO KING (FURGON CERRADO)
TRANSPORTE SECO	REGULARMENTE EN UN FURGON O CONTENEDOR
TRANSPORTE PARA GRANOS	REGULARMENTE EN TANQUES, CAMIONES Y GONDOLAS
TRANSPORTE PARA LIQUIDOS	REGULARMENTE EN PIPAS, CISTERNAS Y TANQUES
OTROS	CONTENEDORES Y LOW BOY (CAMA BAJA)

INFORMACIÓN DEL TRANSPORTISTA

TRANSPORTISTA	NOMBRE DE LA EMPRESA Y DEL PILOTO
TRANSPORTE DE MAQUINARIA	EXPERIENCIA DE LA EMPRESA EN REALIZAR ESTA ACTIVIDAD
BARCOS	BAJO CUBIERTA O SOBRE CUBIERTA, COMO LA DESCRIPCIÓN DE LA EMBARCACIÓN (NOMBRE, BANDERA Y AÑO DE CONSTRUCCIÓN)

MEDIDAS DE SEGURIDAD

CUSTODIO ARMADO	CUSTODIO DENTRO DE LA REPUBLICA DE GUATEMALA
PATRULLA	REGULARMENTE CUANDO VIAJAN EN CONVOY SE SUSTITUYE EL GUARDIA POR UNA PATRULLA
SISTEMA DE LOCALIZACIÓN Y MONITOREO (GPS)	UNIDAD DE RELOCALIZACIÓN, BOTÓN DE PÁNICO, SISTEMA ANTI.SABOTAJE, TRABA MECÁNICA DE DESENGANCHE DEL REMOLQUE, SENSOR DE DESENGANCHE DEL REMOLQUE, SENSOR DE APERTURA DE PUERTA DE CABINA, CONTROL DE PARADAS, SENSOR DE APERTURA DE PUERTA DE CARGA, CERRADURA DE PESO Y PUERTA DE CARGA, ALARMA POR DESVÍO DE UNA RUTA ESTABLECIDA

HISTORIAL DE SINIESTROS

- Conocer antecedentes de siniestros,
- Record de los seguros
- Comportamiento que ha tenido

Aseguradora anterior	EN QUE COMPAÑÍA HA ESTADO ASEGURADO
Siniestralidad %	EL RESULTADO DE DIVIDIR LAS PRIMAS ENTRE SINIESTROS
Descripción de los siniestros	DETALLE DE SINIESTROS PAGADOS Y PENDIENTES, DETALLANDO LA CAUSA

HISTORIAL DEL SINIESTRO

El objetivo de conocer las causas, lugar de ocurrencia, monto de las perdidas, es poder determinar tendencias y con ellas analizar:

FRECUENCIA	NUMERO DE EVENTOS
SEVERIDAD	NUMERO DE EVENTOS QUE NO SE REPITEN PERO TIENEN CONSECUENCIAS DE MUY ALTA CANTIDAD
MEDIDAS CORRECTIVAS	COMO LOGRAR QUE NO SE REPITAN LAS EXPERIENCIAS

DETERMINAR COBERTURAS Y SUMAS ASEGURADAS

- **POLIZA FIJA**
 - Se utiliza normalmente para amparar la distribución local de la empresa.
 - Para cotizar se solicitará:
 - El máximo por vehículo transportador,
 - El movimiento que realiza el camión,
 - El número de camiones que utiliza el asegurado para distribuir su mercadería y los que están a riesgo al mismo momento.

DETERMINAR COBERTURAS Y SUMAS ASEGURADAS

- POLIZA DECLARATIVA
 - Aplica cuando el asegurado realiza muchos embarques, ya sea por importaciones o exportaciones.
 - Para cotizar se necesita el movimiento anual estimado y el máximo que uno de los vehículos transportadores podría llevar.

DETERMINAR COBERTURAS Y SUMAS ASEGURADAS

- **PÓLIZAS DE UN SOLO VIAJE**
 - Es cuando el asegurado realizará un transporte individual.

COBERTURAS

- Dependenden del estado de la mercadería
- Si es mercadería usada
 - No se autoriza cobertura todo riesgo.
 - Regularmente se amparan riesgos ordinarios de tránsito.

COBERTURAS

MERCADERÍA NUEVA	MERCADERÍA USADA O FRÁGIL
RIESGOS ORDINARIOS DE TRANSITO	RIESGOS ORDINARIOS DE TRANSITO
TODO RIESGO	
MOTÍN Y HUELGAS	MOTÍN Y HUELGAS
CARGA Y DESCARGA	CARGA Y DESCARGA
BODEGA BODEGA	BODEGA A BODEGA
ROBO O ATRACO	ROBO O ATRACO

SUMAS ASEGURADAS

- EL SEGURO ÚNICAMENTE PUEDE AMPARAR EL VALOR DE LAS MERCANCÍAS O SUS RECARGOS Y GRAVÁMENES ADUANEROS CON MAS DE UN BENEFICIO ESPERADO POR EL ASEGURADO.

SUMAS ASEGURADAS

MOVIMIENTO ANUAL ESTIMADO	CUANTO TRANSPORTA EL ASEGURADO SEMANALMENTE, MULTIPLICADO POR LAS SEMANAS DEL MES Y LUEGO POR LOS MESES DEL AÑO
MÁXIMO POR VEHÍCULO TRANSPORTADOR	LA CAPACIDAD MÁXIMA QUE TIENE UN VEHÍCULO POR PESO O DIMENSIONES TRASLADADO A COSTO
EXPOSICIÓN MÁXIMA A RIESGO	LA CAPACIDAD MÁXIMA DE UN VEHÍCULO TRANSPORTADOR, POR EL NUMERO DE UNIDADES A RIESGO, AL MISMO TIEMPO EN TRANSITO.

Movimiento anual estimado

- El movimiento anual estimado se calcula de acuerdo al número de viajes que realiza multiplicado por el máximo que cada uno de los vehículos transportadores podría llevar.
 - Ejemplo: 30 viajes al mes por Q. 25,000.00 en cada vehículo
 - $30 \times \text{Q. } 25,000.00 \times 12 = \text{Q. } 9,000,000.00$

Pólizas declarativas

- También se pacta una prima mínima y en depósito la cual se aplica cuando los traslados de mercadería realizado por el asegurado están muy por debajo de su estimado anual.
- Si el cliente transporta 500,000 a la semana, multiplicado por 52 semanas que tiene el año, el estimado anual sería de Q. 26,000,000.00

TARIFICACIÓN

- La tasa o precio consiste en el pago que debe realizar el asegurado, como obligación a su cargo en la relación del contrato de seguro
- La tarificación en transporte debe fundamentarse en medidas preventivas, para controlar cualquier siniestro.

REASEGURO

- El suscriptor debe enviar a reaseguro todo lo relacionado con;
 - Evaluación de riesgo
 - Condiciones para considerar cotizar
 - Tasas
 - Deducibles
 - Coberturas

Con esta información se solicita una colocación facultativa.

COTIZACIÓN

- En esta se incluye un resumen de las condiciones en que se aceptara el negocio



Análisis de riesgos

- Es el proceso mediante el cual se evalúa el riesgo, se aplican políticas de suscripción y se determina la aceptación del vehículo.
 - De acuerdo con la política de suscripción de cada aseguradora, se toman en cuenta todos o algunos de los factores que se mencionan a continuación:

Tipo de Vehículo

- Es un término general que se utiliza para agrupar los vehículos por las características de la carrocería como la altura, capacidad y el estilo.
- Los vehículos deportivos representan un riesgo mayor que los normales y las motocicletas un riesgo aún mayor, lo cual influye en el precio del seguro y en la aceptación del riesgo.
- A continuación se mencionan los principales tipos:

4.1 Información para cotizar

- Relacionado con el vehículo
 - Tipo: Automóvil, Pick Up, Panel, Microbús, Camioneta agrícola, motocicleta, Etc.
 - Marca y Línea; Mazda 3, 6, Toyota Hilux, Corolla, Nissan 300ZX, 240SX, Etc.
 - Modelo: Antigüedad del vehículo
 - Valor: Lo que cuesta el vehículo en el mercado

4.1 Información para cotizar

- Relacionado con la conducción
 - Uso: Particular, Comercial
 - Zona de circulación; Área metropolitana y área rural.
 - Ocupación: A que se dedica el conductor (empresario, visitador médico, etc.)
 - Edad; Si el conductor es menor de 21 años
 - Sexo; Masculino o femenino

4.1 Información para cotizar

- **Relacionado con la siniestralidad**
 - El comportamiento que ha tenido el riesgo.
- **Relacionado con la protección**
 - En determinadas marcas de vehículos, es necesaria la instalación de un dispositivo.

- Se debe evaluar el riesgo
- Se aplican políticas de suscripción
- Se determina la aceptación del vehículo.

4.2.1 Inspección de Riesgo

- Revisión de la existencia del vehículo
- Daños existentes
- Piezas originales o genéricas
- Funcionamiento en general
- Equipo especial
- Estado físico en general
- Fotografías

3.1.2 Evaluación de las características del conductor

- Es importante conocer los datos generales del cliente para realizar el análisis del riesgo moral así como los hábitos de conducción de la personas o personas que van a conducir el vehículo ya que estos son factores importantes a tomar en cuenta en el análisis de riesgo que realiza el suscriptor.
 - A continuación se mencionan ciertos factores que influyen en el nivel de riesgo y por ende en el costo del seguro.

4.2.2 Datos del conductor

- Antecedentes como conductor
- Género del conductor
- Edad
- Ocupación
- Uso del vehículo
- Domicilio

4.2.2 Datos del conductor

- Género del conductor
 - El mayor índice de choques es por hombres
 - Los hombres conducen más rápido o bajo el efecto del alcohol, en su mayoría son más temerarios
- Edad del asegurado
 - Conducen a alta velocidad
 - Riesgos más altos
 - Los jóvenes que tienen más accidentes están entre las edades de 16 a 19 años
 - A esto se debe que para conductores de 16 años se cobra un recargo del 25% o 50% sobre la prima neta.

4.2.2 Datos del uso

- D. Uso del vehículo
 - Se refiere a la utilización que se le da al tipo de vehículo.
 - El uso o destino del vehículo influye en el costo del seguro.
 - No es lo mismo un taxi que un automóvil particular, otro indicativo que algunas aseguradoras toman en cuenta el kilometraje anual estimado, es decir que a mayor kilometraje mayor prima.

Estadística de accidentes

- Más del 54% de las muertes de adolescentes a causa de choques automovilísticos ocurren los días viernes y sábado entre las 9 P.M. y las 6 A.M.

4.2.3 Datos del vehículo

- Siniestralidad
 - Está relacionada con el robo de vehículos
 - Incremento de costo de repuestos
 - Incremento accidentes de tránsito

4.3 políticas de suscripción

- Contiene los lineamientos que técnicamente se determinarán con base a las estadísticas de tres años en la compañía,
- Por ejemplo;
 - Seguro completo
 - Vehículos particulares hasta 12 o 15 años
 - Camiones y cabezales hasta 20 años

4.3 políticas de suscripción

- Seguro de Responsabilidad Civil
 - Vehículos hasta 15 años
 - Camiones y cabezales hasta 25 años
- Vehículos no asegurables
 - Vehículos clásicos
 - Vehículos destinados a enseñanza
 - Taxis
 - Tuc Tuc
 - Motocicletas de mensajería

4.3 políticas de suscripción

- Por buena siniestralidad;
 - Bonificación por buena experiencia
 - Descuento en deducibles
 - Incluir coberturas adicionales
- Se requiere dispositivo
 - Toyota Hi Lux
 - Toyota Hiace
 - Toyota Tacoma
 - BMW X6
 - Volvo XC 90
 - Mitsubishi Nativa

4.3 políticas de suscripción

- DESCUENTO POR FLOTILLA
 - Entre 10 y 50 vehículos 5%
 - Más de 50 vehículos un 10%
- Otros
 - Todos los vehículos están sujetos a inspección
 - Cuando son vehículos de agencia, no había necesidad de inspección
 - Extensión Territorial solo para la sección IAB con recargo adicional
 - Cláusula de no depreciación por un año para vehículos nuevos

4.3.3 Política de precios

- Permanentemente se van haciendo ajustes de precios y de normas de suscripción cuando los comportamientos reales no concuerdan con lo previsto.

4.3.3 Política de precios

- La alta siniestralidad
 - Motiva un incremento de precios con las consecuentes rebajas por medidas de seguridad,
 - Por ejemplo, la instalación de sistemas de localización, alarmas, etc.
 - Control interno de siniestralidad

4.3.3 Política de precios

- Otra medida es por ejemplo:
 - Se ajusta la tarifa y la política de suscripción, luego de realizar un análisis técnico por
 - Tipo de vehículos y frecuencia,
 - Si se encuentra alta incidencia en robo,
 - Se ajustan las tasas de robo, produciendo un aumento de primas en las zonas más conflictivas.

4.3.3 Política de precios

- La suficiencia en primas es lograr que de cada quetzal cobrado como máximo 0.60 centavos sean utilizados para pagar siniestros,
 - Es decir, una siniestralidad de un 60 % como mínimo, este análisis se logra haciendo las siguientes comparaciones:
- Primas versus siniestros

4.3.4 Política de siniestros

- Los costos de reparación deben ser acordes a los utilizados por el mercado, con repuestos originales que se reflejen en la facturación.
- En robo la indemnización es de acuerdo con el valor del mercado de un vehículo igual o de características similares,
 - Teniendo en cuenta la inspección previa que determina su estado al momento del seguro.
- En terceros tratan de llegar a acuerdos convenientes para ambas partes y evitando en lo posible, ante la plena responsabilidad del asegurado, la demanda judicial.

3.2 Proceso de cotización

- Luego del análisis realizado por el suscriptor en base a la información presentada por el asegurado o intermediario de seguros,
 - Tendremos los elementos suficientes para poder encontrar el punto de equilibrio en el que nuestra cotización puede ser competitiva pero manteniendo una siniestralidad adecuada a la experiencia del ramo y del cliente en particular, de la misma forma que se determina la tarifa se deben decidir las coberturas y deducibles que se deberían aplicar.

3.2.1 Tarificación

- Para el ramo de automóviles las aseguradoras tienen tarifas preestablecidas por cobertura, por tipo de vehículo y por rangos de sumas aseguradas,
 - Para lo cual previamente han realizado un análisis técnico utilizando bases de datos, número de siniestros, frecuencias, costes medios y factores de riesgo para cada una de las coberturas, el cual les permitirá establecer la prima de riesgo a aplicar a cada uno de los segmentos de su cartera y luego establecer la prima comercial.

3.2.1 Tarificación

- La tarifa es establecida para las coberturas básicas, para las coberturas adicionales se cobra extra prima dependiendo del monto y del tipo de cobertura.
- Adicionalmente se toma en cuenta, si es flotilla, el volumen de producción generada por el corredor de seguros, la relación comercial entre el cliente y la aseguradora y el precio de la competencia y esto provoca que se concedan descuento sobre la tarifa establecida.

3.2.1 Tarificación

- Antes de que el suscriptor estime disminuir una tarifa debe contar con cotizaciones de productos y coberturas similares en el mercado con el fin de saber cuánto está cobrando la competencia y su debida confirmación, con el fin de que le sirva de parámetro antes de tomar una decisión que no precisamente pueda ser la mejor para la compañía

3.2.2 Prima

- Es el costo del seguro que se cobrará por los riesgos asumidos por el asegurador. Las dos variantes básicas de prima que se deben analizar en la suscripción son:

3.2.2 Prima

- A. Prima de riesgo o Prima pura,
 - Se define como el costo de siniestralidad que la aseguradora estima, de acuerdo con la naturaleza de cada riesgo.
 - Se deben consignar y sustentar los **procedimientos técnicos y actuariales, fórmulas y parámetros utilizados para establecer la tasa de riesgo y su prima respectiva**, por lo que se debe considerar:
 - Riesgos a los que se les dará cobertura.

- La prima de riesgo es calculada a partir de la frecuencia y el coste medio de los siniestros, es decir, con base en las estadísticas de la aseguradora, buscando la prima suficiente para afrontar sin ningún problema sus compromisos futuros para el pago de siniestros.

Cáculo frecuencia y coste medio

Frecuencia			
Total de número de siniestros / Número de pólizas expuestas x 100			
Cobertura	Número de siniestros Incurridos	Número de pólizas expuestas al riesgo	Frecuencia
I A	5,600	33,200	16.87%
I B	1,200	30,100	3.99%
TOTAL	6,800	63,300	10.74%

Coste Medio				
Total de reclamos pagados y pendientes / Número de siniestros incurridos				
Reclamos	Pago de siniestro	Reserva de siniestros pendientes	Total	Coste Medio
I A	45,180,350	20,234,678	65,415,028	11,681
I B	23,697,045	12,857,053	36,554,098	30,462
Total	68,877,395	33,091,731	101,969,126	14,995

Cálculo prima y tasa riesgo

Prima de Riesgo = Coste Medio x Frecuencia			
Cobertura	Coste Medio	Frecuencia	Prima Riesgo
I A	11,681	16.87%	Q 1,970
I B	30,462	3.99%	Q 1,214
Total	14,995	10.74%	Q 1,611

Tasa Riesgo = Coste medio / Suma Asegurada promedio			
Cobertura	Suma Asegurada promedio	Coste Medio	Tasa de riesgo
I A	52,685	1,970	3.74%
I B	60,893	1,214	2.0%
Total	56,789	1,611	2.84%

Frecuencia

Total de número de siniestros / Número de pólizas expuestas x 100

Cobertura	Número de siniestros Incurridos	Número de pólizas expuestas al riesgo	Frecuencia
I A	4,300	35,000	
I B	1,100	32,000	
TOTAL	5,400	67,000	

Coste Medio

Total de reclamos pagados y pendientes / Número de siniestros incurridos

Reclamos	Pago de siniestro	Reserva de siniestros pendientes	Total	Coste Medio
I A	47,000,000	13,000,000		
I B	24,000,000	11,000,000		
Total	71,000,000	24,000,000		

Prima de Riesgo = Coste Medio x Frecuencia

Cobertura	Coste Medio	Frecuencia	Prima Riesgo
I A	-	0.00%	Q -
I B	-	0.00%	Q -
Total	-	0.00%	Q -

Tasa Riesgo = Coste medio / Suma Asegurada promedio

Cobertura	Suma Asegurada promedio	Coste Medio	Tasa de riesgo
I A	52,685	-	0.00%
I B	60,893	-	0.0%
Total	56,789	-	0.00%

Suscripción seguros personales

- Este proceso busca valorar los factores del riesgo desde el punto de vista médico y no médico,
- Debe revisarse el riesgo moral y técnico del cliente.

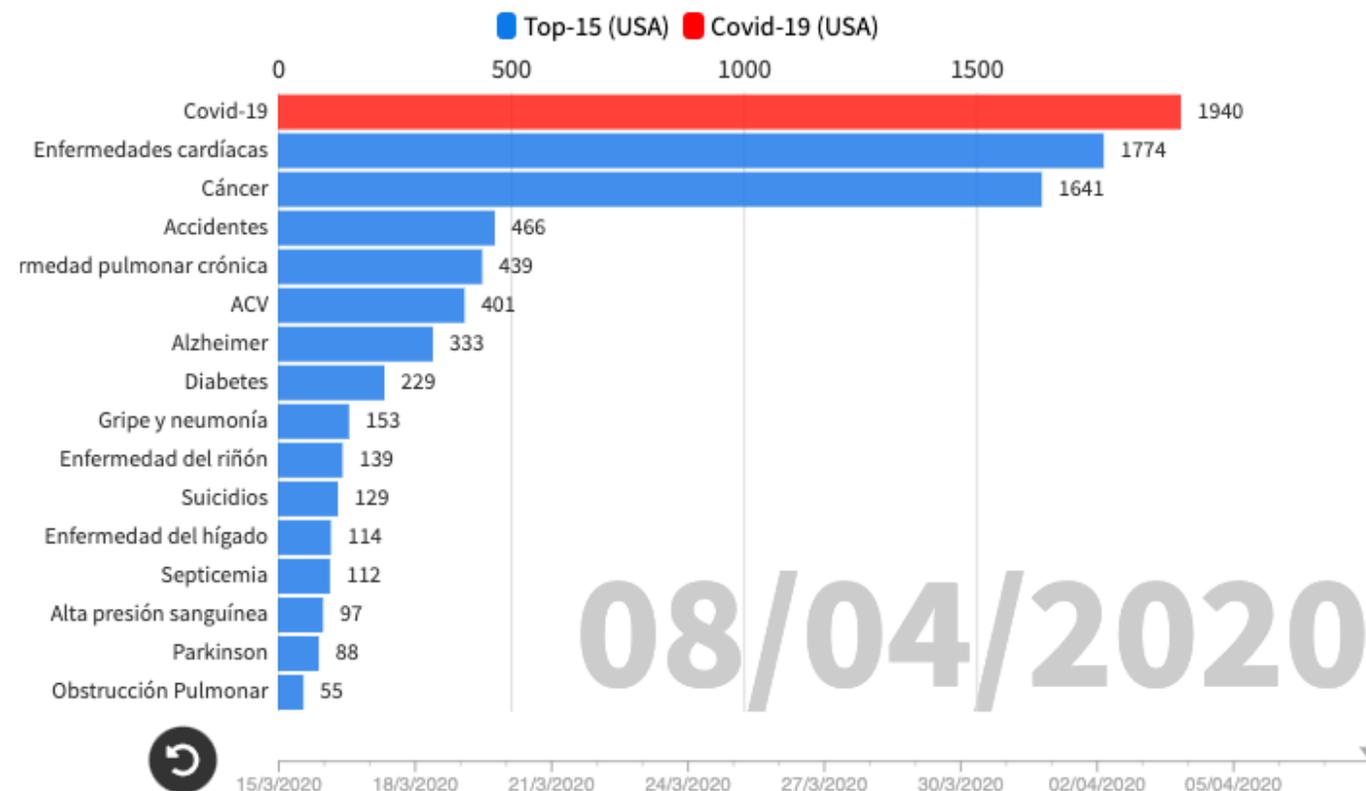
Suscripción seguros personales

- La suscripción de seguros personales, conlleva análisis de evidencias basadas en la mortalidad anticipada razonable y la experiencia de morbilidad.

Suscripción seguros personales

- La tarificación del riesgo y el cálculo de exceso de mortalidad y morbilidad, están basadas en estadísticas y la experiencia de la compañía en el negocio.

Muertes por COVID-19 vs. las 15 principales causas de fallecimiento (promedio por día) en EEUU



Suscripción seguros personales

- La suscripción en el seguro de personas se realiza en dos grandes divisiones:
 - Si seguro de vida, que puede ser individual o colectivo y el seguro de Supervivencia y este a su vez se divide en individual y colectivo.

Suscripción seguros personales

- En los seguros personales, el aspecto principal de selección está dado por la salud del candidato.
- Entre otros factores que lo complementan están:
 - Capacidad económica,
 - Profesión u oficio,
 - Estilos de vida que impliquen la práctica de deportes peligrosos, aficiones,

Suscripción seguros personales

- 5.1 Suscripción de seguro de vida
 - Es la aplicación de medidas de carácter técnico para determinar la aceptación de riesgos de mejor peligrosidad, evitando aquellos que puedan originar siniestros frecuentes o de elevado importe, que causen desequilibrio económico en los resultados de la compañía.

Selección de seguros personales

- En el seguro de vida se aplica el proceso de selección,
 - Asignando la mortalidad esperada a un individuo,
 - Con el fin de determinar el precio que se le deba cobrar, de otorgársele la póliza,
 - con la previa decisión del seleccionador, si el prospecto es asegurable o no, de acuerdo con las políticas de selección y análisis de la compañía.

Suscripción seguros personales

- 5.1.1 Análisis de riesgos
 - El análisis se hace de dos factores:
 - La solvencia económica de las compañías para **hacerle frente a los siniestros** que se presenten,
 - Garantizar **la sobrevivencia de la compañía para hacer frente a sus obligaciones en el tiempo,**
 - Debe evitar suscribir riesgos de alta peligrosidad que ponga en peligro el fondo común de los asegurados ya existentes.

Suscripción seguros personales

- Los riesgos de los candidatos se pueden clasificar en tres categorías:
- Riesgos normales: El riesgo de mortalidad se encuentra dentro de la esperada en las tablas de mortalidad en que está basada la tarifa de la compañía.
 - A este grupo se le asigna la tarifa corriente.
 - Relación adecuada entre peso y estatura,
 - Historia médica y familiar favorable,
 - Su ocupación no está clasificada como de alto riesgo,
 - No existen hábitos desfavorables (tabaquismo, alcoholismo, entre otros),
 - No realiza la práctica de ningún deporte o actividad peligrosa.

Suscripción seguros personales

- Riesgos subnormales:
 - Siniestralidad esperada está por arriba del promedio esperado.
 - Se aplica una tarifa especial, de acuerdo con la sobremortalidad asignada,
 - según el tipo de impedimento de salud que se establezca.

Suscripción seguros personales

- Riesgos subnormales:
 - Causas:
 - Enfermedad Preexistente
 - Ocupación

Suscripción seguros personales

- Riesgos inasegurables o rechazados:
 - La siniestralidad que puede presentar el grupo no se puede contemplar por la aseguradora,
 - Su pronóstico de vida no permite su asegurabilidad a tasas económicamente posibles.
 - Tendría que pagar recargos que se aproximan al 100 % para aquellos riesgos que luego de recibir un tratamiento el padecimiento sea irreversible.

Suscripción de seguro de Personas

Segunda Parte

Suscripción seguros personales

- A. Tipos de suscripción
 - El suscriptor de riesgos para tomar la decisión de
 - Aceptar o declinar un riesgo,
 - Analiza tres factores en el prospecto:

Suscripción seguros personales

- A. Tipos de suscripción
 - **1. Evaluación financiera**
 - Se relaciona con la relación entre la suma asegurada y el seguro adquirido,
 - Debe cuidarse el delito de Lavado de dinero u otros activos

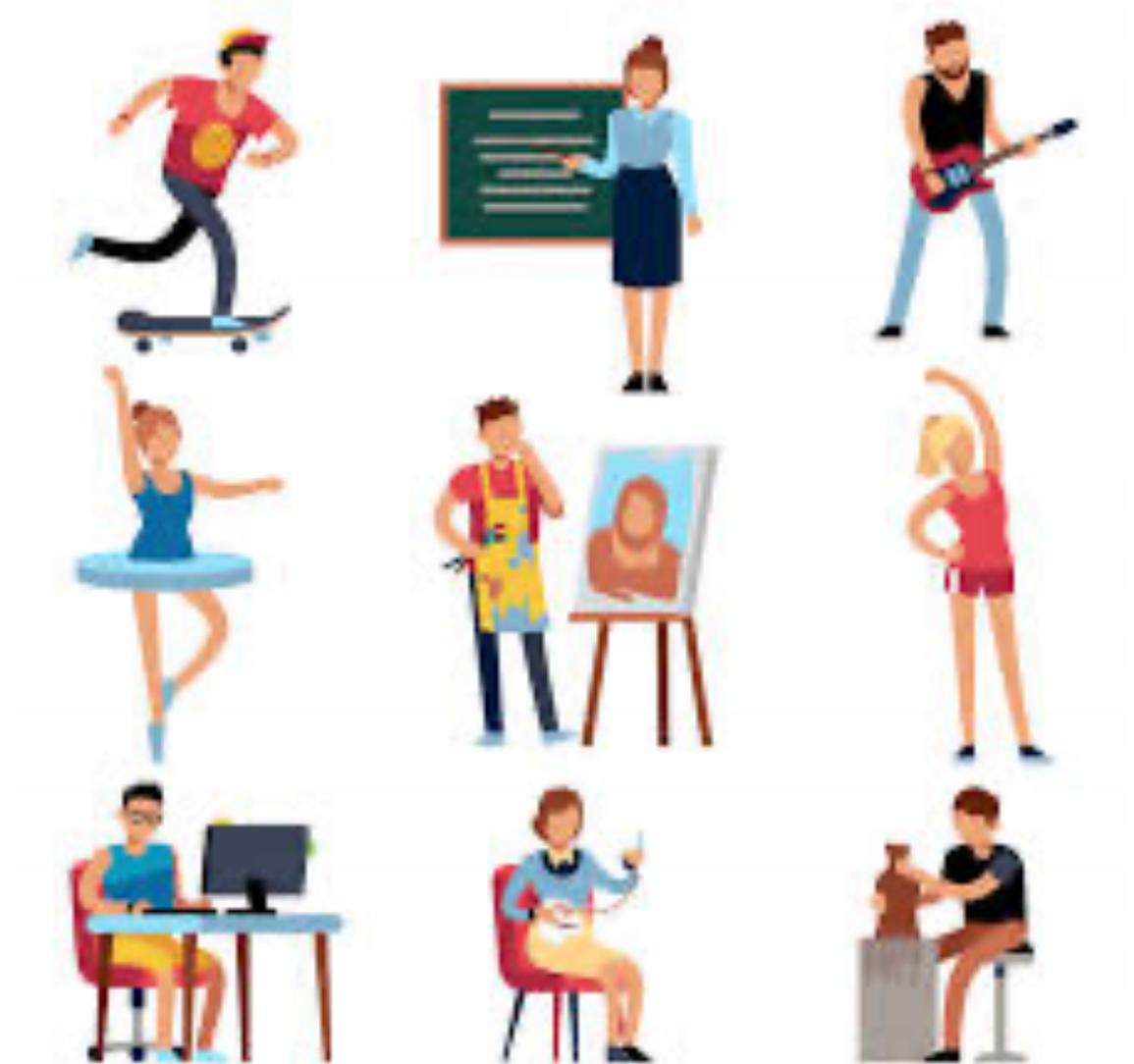
Lavado de dinero con Seguro de vida

- Obtención
 - Personas que cometen acciones delictivas que les generan dinero
- Colocación
 - Ingresar dinero a la aseguradora
 - Puede ser por medio de prima o por medio de aportes extraordinarios
- Estratificación:
 - Múltiples etapas utilizando intermediarios o beneficiarios para hacer varias modificaciones a las pólizas
- Integración
 - Retiro por medio de reclamos, cancelaciones anticipadas o estafas

Suscripción seguros personales

2. Suscripción no médica

- Riesgo político
- Hábitos y
- Aficiones



Suscripción seguros personales

3. Suscripción médica

- Analiza información de declaración de salud,
- Se basa en estudios clínicos.
- Estadísticas sobre la experiencia en diferentes enfermedades.
- Se utiliza el criterio y experiencia de los médicos asesores de la compañía.

Suscripción seguros personales

B. Tarificación

- El proceso de asignar un costo a la cotización depende de los factores encontrados que pudieran ocasionar un desequilibrio en la cartera.

Suscripción seguros personales

B. Objetivo de la Tarificación

1) Garantizar que la experiencia de mortalidad de la compañía no supere los límites esperados.

Suscripción seguros personales

2. Determinar la mortalidad de cada segmento de mercado al que está enfocada la aseguradora y del tipo de póliza que vende.

Suscripción seguros personales

Proceso de recolectar la información

- Recopilación de la información básica y del análisis de la misma, las preguntas contenidas en la misma darán información sobre:
 - El objeto de la solicitud.
 - La edad del solicitante.
 - Los hábitos generales del solicitante.
 - La historia clínica personal del solicitante.
 - La constitución del solicitante.
 - Antecedentes familiares del solicitante.

Suscripción seguros personales

- Antecedentes de cualquier otra solicitud.
- La ocupación del solicitante y si practica alguna actividad de recreo peligrosa.
- Cualquier perspectiva de residencia en climas insalubres.
- Todo de vínculo con la aviación.

Suscripción seguros personales

- Averiguar la razón por la cual una persona de recursos medios solicita una suma asegurada alta, el seleccionador verificará también que no tenga antecedentes negativos previos en el archivo de la aseguradora.

Suscripción seguros personales

- Es necesario aplicar exclusiones para riesgos que permitan incluirse en las condiciones de la póliza.

Suscripción seguros personales

- Tanto para la compañía, como para el asegurado, las condiciones tienen que ser razonables y justas.

5.1.3 Proceso de Suscripción

- Es el proceso mediante el cual el suscriptor de riesgos aplica los aspectos técnicos de la suscripción a cada caso que se le presenta,
 - Para lo que debe realizar paso a paso cada uno de los puntos que se presentan a continuación:



5.1.3 Proceso de Suscripción

A. Información básica

- Cada uno de los prospectos debe completar una solicitud conteniendo la información necesaria designada por la aseguradora con base en la que se realiza el análisis de aceptación del riesgo. Entre los que se solicitan principalmente los siguientes:
 - Género o Sexo.
 - Edad.
 - Peso y estatura.
 - Estado de salud.
 - Condiciones de seguro (suma asegurada, duración).
 - Hábitos generales del solicitante.
 - Los antecedentes familiares del solicitante.
 - La ocupación del solicitante.
 - La residencia del solicitante.
 - Los antecedentes de cualquier solicitud anterior.

Selección coberturas de candidato

- Identificar las coberturas del seguro de vida
 - Cobertura básica
 - Muerte por cualquier causa
 - Beneficios adicionales
 - Muerte accidental y Desmembramiento
 - Invalidez
 - Renta por Incapacidad parcial, total o permanente
 - Exoneración de pago de prima

Selección coberturas de candidato

- Seguro Temporal
- Seguro Universal o con Ahorro

Ejercicio personal, no hay que entregar, es solamente para determinar suma asegurada

- Determinar necesidad de seguro de vida
 - Suma asegurada
 - Elaborar un listado de:
 - Gastos mensuales de la familia
 - Deudas pendientes de pago que no tengan seguro de saludos deudores
 - Dinero para metas familiares
 - Pago de estudios, universidad.
 - Totalizar el monto y multiplicarlo por 12, luego por 10 años

Proceso de emisión de pólizas de seguros

- Es el proceso que describe las tareas y pasos para realizar la emisión de las pólizas de seguros.
- La actividad da inicio al momento que la solicitud de seguro ingresa a la compañía de seguros,
 - Se procede a revisar que la documentación se encuentre completa, posteriormente se asigna el trabajo a los emisores,
 - Los cuales digitan la información en el sistema y verifican que las coberturas y primas sean las que corresponden,
 - Luego se genera la póliza y se traslada al área de control de calidad para su revisión y luego es enviada al intermediario.

Proceso de emisión de pólizas de seguro de daños

- Son los procedimientos que describen
 - **El orden y secuencia de las actividades a desarrollar en la etapa de emisión de una póliza,**
 - Nombrando a las personas involucradas en la gestión y los documentos que se requieren.

Proceso de emisión de pólizas de seguro de daños

- Este se puede considerar un proceso operativo,
 - Que busca concretar en un documento físico denominado póliza,
 - Que constituye la formalización del contrato.
 - En esta se reflejan los términos pactados por el asegurado y el asegurador.

Proceso de emisión de pólizas de seguro de daños

- En el proceso de emisión, se requieren una serie de controles que van enfocados al cumplimiento de los requisitos y normas para emisión,
 - *Al tiempo de entrega del producto emitido y de la calidad de la emisión.*



Proceso de emisión de pólizas de seguro de daños

- Cada ramo y tipo de seguro puede tener sus propias políticas de emisión de pólizas,
 - Existen estándares que han de cubrirse para el proceso,
 - Los requisitos para la emisión y las funciones que debe cumplir cada persona involucrada
 - Para entregar la póliza en las condiciones acordadas y
 - En un tiempo razonable.
- Ejemplo: Emitir una póliza de Gastos Médicos
 - Debe configurarse en sistema deducibles, copagos, coaseguros,
 - Imprimirse
 - Condiciones Generales certificados, endosos, carnets, cupones, etc.

1.1 Generalidades de emisión de pólizas

- La inversión en tecnología permite a las aseguradoras
 - La implementación de nuevos sistemas de gestión y control de la misma,
 - Así como, la reestructuración de algunas funciones internas,
 - Todo tendiente a incrementar la productividad.
- Ejemplo:
 1. Crear un sistema de asignación de emisor desde recepción, inicia secuencia en tiempos, procesos y reprocesos
 2. Implementar sistemas de emisión remota desde agencias departamentales.
 - Se asignan permisos a personal servicio al cliente
 - Mejorar tiempos de emisión y entrega de pólizas

1.1 Generalidades de emisión de pólizas

- **El proceso de emisión requiere**
 - La correcta operatividad de las personas que lo **administran y alimentan,**
 - Establecimientos de
 - Estándares de tiempo para cada proceso y requisitos mínimos por ramo.

1.1 Generalidades de emisión de pólizas

- El proceso de emisión requiere
 - La correcta operatividad de las personas que lo administran y alimentan,
 - La adecuada delegación de funciones en el proceso,
 - Establecimientos de estándares de tiempo que conlleva cada proceso y requisitos mínimos por ramo.

1.1 Generalidades de emisión de pólizas

- Los requisitos para emisión varían de acuerdo con el tipo de póliza a emitir,

Funciones Operativas de Emisión

Gestión de seguros

Funciones Operativas de emisión

- **1.1.1 Marco conceptual**

- Dentro del tema de la emisión de pólizas se involucran una serie de conceptos que deben llevarse a la práctica, dentro de ellos se encuentran:

Funciones Operativas de emisión

A. Objetivo

- Facilitar y agilizar los trámites administrativos inherentes a la emisión de
 - Pólizas nuevas o Renovaciones
 - Altas,
 - Bajas,
 - Endosos y
 - Requerimientos de cobro.

Funciones Operativas de emisión

A. Objetivo

- Crear conciencia en cada uno de los participantes en la operación de que cada decisión que se tome y de que cada error que se cometa ya sea humano, de proceso o de sistema, tiene un impacto en la imagen de la aseguradora y en su capital.

Funciones Operativas de emisión

B. Emisión

- Es el acto de formalizar una póliza o emitir un contrato de seguros.

Funciones Operativas de emisión

C. Registro de producto

- Todos los planes de seguros y sus pólizas, que comercializan las compañías de seguros, **conllevan un procedimiento administrativo de cumplimiento legal según el Acuerdo Número 3-2011, del Superintendente de Bancos, del 04-01-11,**
 - Procedimiento para el Registro de Planes de Seguros o sus modificaciones,
 - Estableciendo que para su aprobación deben presentar los textos de los planes de seguros y sus bases técnicas, así como, sus modificaciones, para registro previo a su utilización.

¿Qué documentos conforman
una póliza?

Funciones Operativas de emisión

Planes de seguros: Art. 2 Definiciones Acuerdo 3-2011

- Son los textos de las pólizas y sus bases técnicas.
 - Los textos de las pólizas comprenden, entre otros,
 - La solicitud de seguro, la carátula, las condiciones generales, el consentimiento, el certificado individual de seguro de personas, el registro de asegurados y los anexos.

Funciones Operativas de emisión

Planes de seguros: Art. 2 2011

- Bases técnicas:
 - Es la documentación que contiene:
 - La metodología y los fundamentos aplicados para el cálculo actuarial de las primas, recargos, reservas y cualquier otro valor que genere el plan de seguros, así como las estadísticas y datos utilizados en la valoración del riesgo, las fuentes de información y cualquier otro elemento necesario para fundamentar actuarialmente la prima resultante.

Funciones Operativas de emisión

- También se establecen las cláusulas que deben adicionarse a las condiciones generales,
 - las solicitudes en el caso de los anexos que no formen parte de las condiciones generales de la póliza y que adicionen coberturas, deben incluir las disposiciones que apliquen solo a la cobertura como:
 - Definiciones, descripción clara del beneficio, exclusiones, lo referente al pago de la prima y otros textos de los servicios de asistencia y su operatividad.

Funciones Operativas de emisión

- En el caso de modificación de productos, se debe justificar la modificación e incorporarse el nuevo texto a regir que contemple la descripción del cambio aprobado.
- Los textos deben estar identificados al final del documento con la anotación:
 - “Texto registrado en la Superintendencia de Bancos según Resolución Núm. _____ del _____”.

¿Qué sucede si se modifica un tipo de producto por otro más completo?

ARTICULO 899.- Modificación de condiciones. Decreto 2-70 C. Comercio

- Si durante la vigencia del seguro se modificaren las condiciones generales de los contratos del mismo género, en beneficio de los asegurados y sin que ello implique contraprestaciones más elevadas a cargo de éstos, las nuevas condiciones se aplicarán a los contratos en vigor. Si las nuevas condiciones exigieren de los asegurados contraprestaciones mayores que las originariamente pactadas, se aplicarán a los contratos en vigor, previa solicitud del asegurado, quien tendrá la obligación de pagar la diferencia de prima correspondiente.

¿Es posible emitir contratos de seguros con letra pequeña para evitar facilidad en la lectura?

Redacción de los textos Art. 11 Acuerdo 3-2011 de la SIB

Los planes de seguros deberán redactarse en idioma español, en forma clara, precisa y velando porque exista congruencia entre los aspectos técnicos y legales,

- **De tal manera que sean de fácil comprensión y aplicación por parte del contratante, asegurado y beneficiario.**

Redacción de los textos Art. 11 Acuerdo 3-2011 de la SIB

- El tipo de letra de los textos de las pólizas que se presenten para registro y las que se entreguen a los asegurados debe ser Arial, u otro similar que garantice su legibilidad, y, como mínimo, tamaño 11.
 - **Cualquier renuncia de derecho sólo será válida si aparece subrayada o en caracteres más grandes o resaltados que los del resto del contrato.**

Redacción de los textos Art. 11 Acuerdo 3-2011 de la SIB

- Los textos de las pólizas registrados en la Superintendencia de Bancos, deberán contener el número y fecha de la resolución por medio de la cual se otorgó el registro del plan de seguros.

1.1.2 Estándares de tiempo de entrega

- Dependiendo de los procesos y sistemas de cada compañía de seguros, los estándares varían.
- Se requiere que las compañías de seguros reduzcan los tiempos de emisión, otorgando los documentos de respaldo del contrato adquirido

1.1.2 Estándares de tiempo de entrega

- Cada compañía establecer los límites de tiempo que ha de invertirse en la elaboración de cada póliza, anexos, cláusula, si es póliza nueva, modificación o si se trata de pólizas express.
- Debe identificar las posibles variables que causen un atraso en la emisión y tener las medidas de contingencia adecuadas.

1.2 Emisión de la póliza de seguro de incendio

- Al igual que todas las pólizas de seguros debe cuidarse la redacción de textos para evitar problemas de reclamos
 - En especial de la redacción de las condiciones particulares, deben adecuarse los anexos y cláusulas especiales aptas al giro del negocio, bienes cubiertos y riesgos cubiertos.
 - Los documentos a entregar una vez emitida la póliza son:
 - Carátula de la póliza.
 - Condiciones generales.
 - Condiciones particulares.
 - Anexos de coberturas.
 - Cláusulas especiales.
 - Anexos de pagos fraccionados.

Personas que intervienen en la Emisión

A. Suscriptor de riesgos

- La solicitud de seguro ingresa a la aseguradora por correo electrónico, fax o en la recepción y el suscriptor inicia el proceso con el análisis de:

1) Solicitud

- Verificar que contenga la información mínima necesaria para la emisión de la póliza incluyendo la cotización autorizada.

2) Riesgo moral del cliente

- Se verifica que el nombre del asegurado y/o pagador no aparezca en listas negras, luego aplica la política conozca a su cliente habiendo completado el formulario IVE que le corresponde, de acuerdo con su naturaleza y a las primas a pagar.

Personas que intervienen en la Emisión

3) Inspector de riesgo

- Traslada el reporte y evidencias para emitir de acuerdo a este.

4) Suscriptor de riesgos

- Realiza un Análisis técnico de la información obtenida tanto en la solicitud como en el reporte de inspección y se aplican políticas de suscripción para determinar las condiciones de asegurabilidad del riesgo o su rechazo, según se describe a continuación:
 - La asegurabilidad del riesgo bajo condiciones normales.
 - Su asegurabilidad bajo condiciones especiales como: deducibles más altos por la exposición del riesgo, colocación de medidas de seguridad (extinguidores, alarmas, entre otros).
 - La declinación de la solicitud (por alto riesgo del bien a asegurar o moral).

Personas que intervienen en la Emisión

- Verifica la necesidad de reaseguro: Cuando la suma asegurada es mayor a la retención de la aseguradora, se verifica y cabe dentro de los contratos automáticos y si excediera se traslada al departamento de reaseguro para la colocación de reaseguro facultativo.
- Autoriza el suscriptor la emisión de la póliza o endoso, para lo cual traslada la documentación al emisor.

Personas que intervienen en la Emisión

5. Emisor de pólizas de seguro de daños

- Los documentos que se le asignan al emisor pueden ser pólizas nuevas, en cuyo caso revisa que la documentación esté completa e ingresa los datos al sistema,
 - Teniendo cuidado de colocar todos los riesgos cubiertos y bienes amparados, deducibles y negociaciones especiales en las condiciones particulares que forman parte integrante de la póliza y aplica la tarifa cotizada.

Personas que intervienen en la Emisión

6. Jefe de emisión

- Supervisa la efectividad en el cumplimiento de los procesos
- Los emisores le trasladan las pólizas para revisión y autorización,
- Devuelve la documentación al emisor para coordinar entrega de la póliza al asegurado.

¿Qué tipo de modificaciones se pueden realizar a las pólizas de daños?

Gestión de Seguros

1.2.3 Modificación de pólizas de seguro

Entre los principales anexos o endosos de modificación se pueden mencionar:

A. Inclusión

- Por medio de este endoso se incluyen bienes o coberturas adicionales a la póliza, a partir de una fecha posterior al inicio de la vigencia.

B. Exclusión

- Mediante este tipo de endoso se excluye un bien o alguna cobertura

1.2.3 Modificación de pólizas de seguro

C. Modificación

- Se utilizan para aumentar o disminuir las sumas aseguradas, cambios de dirección, datos del cliente, etc.

1.2.3 Modificación de pólizas de seguro

D. Cancelación

- En este caso por medio del endoso se da por terminada la relación contractual entre el asegurado y la aseguradora y el cobro puede ser a prorrata o a corto plazo, de acuerdo con lo establecido en las condiciones generales de la póliza.

¿Los seguros de daños pueden cancelarse anticipadamente?

Gestión de Seguros

ARTICULO 907.- Terminación anticipada –Decreto 2-70

- En los seguros de personas es nula la cláusula que faculta al asegurador para dar por terminado anticipadamente el contrato. En los seguros de transporte por viaje, una vez iniciado éste, ninguna de las partes podrá cancelarlo. En todos los demás casos, no obstante el término de vigencia del contrato, tanto el asegurado como el asegurador, podrán dar por terminado el contrato anticipadamente sin expresión de causa, con quince días de aviso previo dado a la contraparte. La prima no devengada será devuelta al asegurado conforme las tarifas respectivas.

ARTICULO 908.- Terminación por declaración inexacta –Decreto 2-70

- La omisión o inexacta declaración de los hechos a que se refieren los Artículos 880 y 881 de este Código, dan derecho al asegurador para terminar el contrato de seguro.
- El asegurador, dentro del mes siguiente a aquel en que conozca la omisión o inexacta declaración, notificará al asegurado que da por terminado el contrato; transcurrido este plazo sin que se haga tal notificación, el asegurador perderá el derecho de invocarla.
- El asegurador tendrá derecho, a título de indemnización, a las primas correspondientes al período de seguro en curso; pero si da por terminado el seguro antes de que haya comenzado a correr el riesgo, su derecho se reducirá al reembolso de los gastos efectuados.

Caso de análisis

- Se solicita incluir dentro de una póliza de Incendio una nueva ubicación de una farmacia, se coordina la inspección antes de cotizar, la cual se realizó el día viernes 09-10-2020 finalizando a las 18:00 Hrs. El día sábado 10-10-2020 se entran a robar a la farmacia, el total de lo robado asciende a Q. 200,000.00.
 - ¿Existe cobertura de seguro?

ARTICULO 909.- Declaración de buena fe. –Decreto 2-70

- Si se realiza el siniestro antes de que el asegurador haya hecho la **notificación prevista en el artículo anterior**, y el asegurado ha obrado sin mala fe ni culpa grave, la suma asegurada se reducirá, si el riesgo fuere asegurable, a la que se hubiere obtenido con la prima pagada de no haber habido omisión o declaración inexacta.
- En caso de que el riesgo no fuere asegurable, el asegurador quedará liberado del pago del siniestro.
- Si el asegurado obra de mala fe o con culpa grave, podrá darse por terminado el contrato, aunque la circunstancia omitida o inexactamente declarada no haya influido en la realización del siniestro.

Sesión 2 Resultado Aprendizaje 2

Formación Virtual

- **Teoría y práctica:** jueves 29-10-2020 1 hora, viernes 30-10-2020 2 horas, lunes 02-11-2020 1 hora; 4 horas; Páginas de la 184 a 197

Criterio de Evaluación:

- Selecciona la documentación necesaria para el ingreso de datos al sistema de pólizas de seguros personales.
- Realiza los cálculos matemáticos de tarificación a las coberturas contratadas.
- Selecciona la información a ingresar al sistema para la emisión de la póliza y anexos.
- Verifica la información consignada en la emisión de la póliza y anexos y el orden de la documentación impresa.
- Verifica el despacho de la póliza.

Contenidos revisados en clase:

- 2. Proceso de emisión de pólizas de seguros personales
- 2.1.2 Proceso de aceptación y emisión de pólizas

2. Proceso de emisión de pólizas de seguros personales

2.1 Emisión de pólizas de seguros de vida

2.1.1 Documentos para emisión

2.1.2 Proceso de aceptación y emisión de pólizas

2.2 Emisión de pólizas de seguro de gastos médicos.

2.2.1 Documentos para emisión

2.2.2 Proceso de aceptación y emisión de pólizas

Trabajo 7- Fecha Entrega – 02-11-2020

Obtener cotización de seguro de vida y de gastos médicos, investigar los tipos de exámenes que corresponden al riesgo, completar solicitud, formulario IVE, de acuerdo con su información personal.

Proceso de emisión de pólizas de seguro de personas

- Al igual que en el seguro de daños,
 - En el seguro de personas se utiliza un sistema computarizado para ingresar los registros de cada póliza y proceder a su emisión física.

2.1 Emisión de pólizas de seguro de vida

- El seleccionador de riesgos traslada la documentación ingresada luego de su verificación y análisis al departamento de emisión,
 - *Que es el encargado de ingresar al sistema los datos de las personas aseguradas y sus beneficiarios para consignarlos en las pólizas físicas.*

2.1.1 Documentos para emisión

- Los documentos que se describen a continuación son los utilizados para realizar el proceso de selección de riesgos y emisión de la póliza.
 - Solicitud
 - Declaración de salud
 - Examen Médico
 - Formulario Ive
 - Documento identificación
 - Cotización

2.1.1 Documentos para emisión

- El suscriptor debe analizar individualmente cada uno de los siguientes documentos:

A. Solicitud

- Es el documento completado por el tomador del seguro, mediante el cual solicita a la compañía aseguradora las coberturas descritas.
- El objetivo de la solicitud es que la aseguradora conozca los datos que necesita para realizar una correcta selección de riesgos y calcular la prima,
- Puede ser aceptada o rechazada sin ninguna responsabilidad por parte de la aseguradora.

B. Declaración del agente de seguros

- En la mayoría de los casos el único contacto directo con el candidato lo tiene el agente de seguros,
- Son de gran importancia sus apreciaciones al respecto y para ello,
- Existe un formulario confidencial para el efecto.

C. Exámenes médicos

- Las pruebas necesarias dependerán de la edad, el sexo, los antecedentes familiares y si tiene factores de riesgo para algunas enfermedades. Por ejemplo, el sobrepeso aumenta el riesgo de desarrollar diabetes.
- Los exámenes médicos se refieren a pruebas o exámenes que se realizan para encontrar una enfermedad antes de que inicien los síntomas.

D. Formulario IVE

- Es obligatorio que el asegurado complete el formulario que le corresponda y lo presente a la aseguradora adjuntando todos los documentos que en él se requieren.

E. Fotocopia de DPI

- Se debe verificar los datos generales del cliente, por riesgos moral (listas negras) y técnico del cliente (Edad).

F. Cotización y primer pago de prima

- Las compañías de seguros tienen cotizadores en línea, por medio de los cuales los agentes de seguros hacen las proyecciones o cotizaciones con base en los datos proporcionados por el prospecto y luego son presentadas para que la persona se forme una idea del costo y funcionamiento del ahorro cuando incluya en el seguro.

F. Cotización y primer pago de prima

- Luego el seleccionador de riesgos de la compañía hace su labor de análisis y verifica si realmente esa es la cotización que corresponde o si es necesario asignar alguna extra prima por el tipo de riesgo o si hay cambio por edad del candidato.

2.2 Emisión de pólizas de seguro de gastos médicos

- Las pólizas de seguro de gastos médicos pueden contratarse de forma individual, en minigrupos o seguro colectivo.
- En algunos casos presentan declaración de salud
- Debe esperarse resultados de exámenes médicos cuando corresponda.

2.2.1 Documentos para emisión

- Debe estimarse en primer lugar el tipo de póliza y plan a emitir, individual, colectivo, minigrupo o grupo, certificados y los carnets del asegurado y sus dependientes.

Seguros individuales y Colectivos

- Debe completarse:
 - Solicitud de seguro
 - Cotización
 - Declaración de salud (si no forma parte de la solicitud de seguro).
 - Papalera empresa o cliente individual
 - Formulario IVE (con toda la documentación requerida).
 - Fotocopia de factura de servicios.

Aceptación

- Los factores que se deben tomar en cuenta para el cálculo de la prima de este seguro son:
 - Edad del solicitante.
 - El sexo.
 - Estado de salud (recargos por riesgos subnormales).
 - Número de personas que comprende el grupo familiar.
 - El monto contratado.
 - Si el seguro será suscrito en forma individual o colectiva.
 - Si el seguro se suscribe con o sin el beneficio de maternidad.
 - Si el plan es contributivo o no contributivo

3. Proceso de renovación de pólizas de seguro de daños

- Al vencimiento de una póliza
 - Se debe realizar un procedimiento que describe
 - El orden y secuencia de las actividades a desarrollar en la etapa de renovación,
 - Incluyendo las personas involucradas en la gestión y los documentos que se requieren.

3. Proceso de renovación de pólizas de seguro de daños

- Cada póliza tiene vencimiento y este vencimiento normalmente es anual pero en diferentes fechas,
 - **Parte de la gestión de cartera, comprende el control de las renovaciones y los procesos que conllevan,**
 - Con el fin de lograr la continuación de la misma y la fidelización del cliente.

3. Proceso de renovación de pólizas de seguro de daños

- Se debe analizar el comportamiento de la póliza durante el año y determinar las condiciones para su renovación.
 - Cada ramo de seguros conlleva distintos análisis para la renovación.

3. Proceso de renovación de pólizas de seguro de daños

3.1 Generalidades del proceso de renovación

- Después de analizar el comportamiento de la póliza durante la vigencia
 - Se procede a suscribirse de acuerdo al conocimiento del riesgo y tomar decisiones que ayuden a mantener la cuenta en condiciones competitivas, pero con una exposición controlada,
 - Minimizando al máximo la posibilidad de ocurrencia de siniestros o tomando decisiones de tal forma que al materializarse un riesgo previsto en la póliza, las consecuencias para la aseguradora no sean más de lo previsto como resultado de la cartera.

3. Proceso de renovación de pólizas de seguro de daños

3.1.1 Marco conceptual

- La suscripción se realiza según políticas de la compañía aseguradora,
 - Al renovar se debe verificar que sigan aplicando las mismas condiciones de riesgo o efectuar los ajustes correspondientes según políticas.

Ejemplo:

- El uso del vehículo
- Alteraciones o modificaciones a la propiedad
- Depreciaciones por uso

3. Proceso de renovación de pólizas de seguro de daños

A. Objetivo

- Se debe buscar lograr una fidelización de la cartera,

B. Gestión comercial

- La aseguradora envía condiciones de renovación al asegurado o intermediario de seguros,
 - Se indica si se renovará en
 - Las mismas condiciones, si le efectuará alguna modificación, necesita cumplir alguna condición
 - Ejemplo: Renovar el dispositivo de localización o cumplir recomendaciones de seguridad e informar cuando una cuenta no se renovará por agravaciones en la exposición del riesgo, alta siniestralidad, etcétera.

3. Proceso de renovación de pólizas de seguro de daños

- La entrega de estas condiciones de renovación se realiza normalmente por correo.
- Se puede entregar personalmente con el fin de:
 - Prestar un mejor servicio e iniciar la negociación con suficiente tiempo de anticipación y obtener una retroalimentación de las condiciones de riesgo y apreciación del cliente del servicio prestado.

3. Proceso de renovación de pólizas de seguro de incendio

3.1.2 Proceso de renovación

- En los ramos del seguro de daños se diferencia el análisis ya que las consecuencias de un siniestro pueden llegar a ser de grandes proporciones para la aseguradora y con regularidad no se toma un ramo únicamente si no se incluye la experiencia de toda la cuenta con otras pólizas,

3. Proceso de renovación de pólizas de seguro de incendio

3.2 Renovación de pólizas de incendio

- El proceso de renovación de las pólizas de incendio implican un análisis de bienes amparados, actualización de sumas aseguradas, adicional a los aspectos generales de renovación

3. Proceso de renovación de pólizas de seguro de incendio

A. Condiciones de la póliza

- Aspectos a considerar en la renovación
 - Necesidad de reinspección,
 - Verificar que los términos cotizados, originalmente, siguen técnicamente adecuados,
 - Si el giro principal del negocio sigue siendo el mismo.
 - Que las colindancias siguen siendo las mismas.
 - Que las medidas de seguridad y limpieza se mantengan.
 - Que los procesos y procedimientos sigan siendo los mismos.

3. Proceso de renovación de pólizas de seguro de incendio

B. Comportamiento de pago

- En renovaciones es importante también evaluar el comportamiento del pago del asegurado en la vigencia anterior o si existen pagos pendientes

3. Proceso de renovación de pólizas de seguro de incendio

C. Siniestralidad

- Se imprime un reporte de siniestros de todas las pólizas de la cuenta asegurada y se compara con las primas obteniendo así el índice de siniestralidad total,
 - Luego se analiza si la siniestralidad se ve reflejada en frecuencia o severidad y el detalle de lo sucedido en cada reclamo para tomar medidas correctivas, como:
 - Subir deducibles, tasas o requerir medidas de seguridad,

Proceso de renovación de daños

Módulo de gestión de seguros

3. Proceso de renovación de pólizas de seguro de vehículos

3.3 Renovación de pólizas de seguro de automóviles

- Se realizan los mismos procedimientos que en seguro de incendio.
- Se revisa el comportamiento de la póliza
- En ocasiones puede necesitarse reinspección
- Se aplican depreciaciones
- Se verifican variaciones en el vehículo o uso del mismo
- Comportamiento del pago
- Siniestralidad de la póliza y causas de los siniestros, frecuencia y severidad

3. Proceso de renovación de pólizas de seguro de vehículos

Siniestralidad histórica

- Se analiza la siniestralidad que ha tenido acumulada la póliza, verificando los siniestros incurridos en cada año y si han sido condiciones recurrentes o provocadas por malos controles del asegurado.

Necesidad de conocer frecuencia y severidad

El objetivo principal de conocer los siniestros durante tres vigencias que ha presentado la póliza con un detalle de causas, lugar de ocurrencia, monto de las pérdidas para determinar tendencias y con ellas analizar:

Frecuencia	Número de eventos en un período
Severidad	Número de eventos que no se repiten pero tienen consecuencias de alta cantidad
Medidas correctivas	Como lograr que no se repitan las experiencias

Sesión 4 Resultado Aprendizaje 2

Formación Virtual

Teoría y Práctica: jueves 5-11-2020 2 horas, viernes 06-11-2020 2 horas; Total 4 horas; Páginas de la 212 a 219

Criterio de Evaluación:

- Selecciona la información necesaria para el análisis de la renovación de las pólizas de seguros personales
- Analiza el comportamiento del riesgo durante la vigencia de la póliza de seguros personales.
- Analiza la frecuencia y severidad de la siniestralidad para aplicar condiciones de renovación en seguros personales.
- Compara las primas y siniestros por índice anual e histórico en renovación de seguros personales.
- Acuerda con el cliente o intermediarios las condiciones para la renovación de la póliza de seguros personales y solicita la generación del documento.

Contenidos revisados en clase:

- 4. Proceso de renovación de pólizas de seguros personales
 - 4.1.1 Análisis de seguros individuales
 - 4.1.2 Análisis de seguros colectivos
 - 4.1.3 Condiciones de renovación
 - 4.2.1 Análisis de seguros individuales y minigrupo
 - 4.2.2 Análisis de seguros colectivos
 - 4.2.3 Condiciones de renovación

Autoformación 9

- 4. Proceso de renovación de pólizas de seguros personales
 - 4.1 Renovación de pólizas de seguros de vida

- 4.1.1 Análisis de seguros individuales

- 4.1.2 Análisis de seguros colectivos

- 4.1.3 Condiciones de renovación

- 4.1.4 Proceso de emisión de la renovación

- 4.2 Renovación de pólizas de seguro de gastos médicos

- Análisis de seguros individuales y minigrupo

- Análisis de seguros colectivos

- Condiciones de renovación

- Proceso de emisión de la renovación

Trabajo 9. - Fecha Entrega 06-11-2020

- Comparar el proceso de renovación de pólizas de vida individual y vida colectiva de una compañía de seguros.

4. Proceso de renovación de pólizas de seguros personales, Gastos Médicos y Accidentes Personales

- Los procesos de renovación de las pólizas de seguros personales, vida y gastos médicos, tienen diferentes apreciaciones.
- En el seguro de vida,
 - La renovación puede ser automática,
 - En los seguros colectivos normalmente se renueva con las mismas condiciones.

4. Proceso de renovación de pólizas de seguros personales, Gastos Médicos y Accidentes Personales

- El suscriptor debe analizar el comportamiento de las pólizas de Vida, GM y AP
 - Determinar las condiciones de renovación,
 - Antes de solicitar renovación,
 - Previa aceptación de los asegurados.

4. Proceso de renovación de pólizas de seguros personales, Gastos Médicos y Accidentes Personales

4.1 Renovación de pólizas de seguros de vida

- El seguro de vida individual se diferencia de los demás seguros en el proceso de renovación de las pólizas,
 - Derivado de que las mismas se contratan a plazos largos,
 - Por ejemplo, 10 años, 20 años, etcétera,
 - Pocas veces son seguros temporales a 1 año de vigencia.

4. Proceso de renovación de pólizas de seguros personales, Gastos Médicos y Accidentes Personales

4.1.1 Análisis de seguros individuales de Vida

- Por existir la vigencia para varios años, en caso de vencimiento, se pueden realizar los siguientes procesos:

4. Proceso de renovación de pólizas de seguros personales, Gastos Médicos y Accidentes Personales

A. Revisión de la contratación original seguro de vida

- Seguros de vida con ahorro:
 - Están enfocados a cubrir el riesgo de muerte y supervivencia,
 - Por lo que el análisis debe efectuarse basado en:
 - La suficiencia de suma asegurada para proteger la familia y los valores de rescate acumulados,
 - El cliente tiene el derecho de hacer modificaciones y mejoras al plan contratado.
 - Debería revisar cambios en los criterios médicos y no médicos.

4. Proceso de renovación de pólizas de seguros personales, Gastos Médicos y Accidentes Personales

B. La persistencia en seguros de vida

- Año con año la compañía de seguros analiza la persistencia de la cartera de vida,
 - Es decir, la continuidad del producto.
- Hay clientes que solo pagan la prima del primer año, más no las siguientes y los negocios empiezan a caer.

4. Proceso de renovación de pólizas de seguros personales, Gastos Médicos y Accidentes Personales

- Las aseguradoras han tomado decisiones de bonificar la persistencia de la cartera a sus intermediarios, con el fin de que la producción continúe.

4. Proceso de renovación de pólizas de seguros personales, Gastos Médicos y Accidentes Personales

4.1.2 Análisis de seguros colectivos de Vida, GM y AP

- En el análisis que se realiza en el seguro colectivo,
 - Se determina las condiciones para el siguiente período con base en la edad promedio que el grupo mantiene tomando en cuenta las altas y bajas que se hayan dado durante la vigencia.
- **Se analiza la experiencia en siniestros que presenta la cuenta,**
 - **Determinando las principales causas y verificando que no exista una tendencia.**

4. Proceso de renovación de pólizas de seguros personales, Gastos Médicos y Accidentes Personales

4.1.3 Condiciones de renovación seguro de Vida, GM y AP

- En algunos casos, los seguros temporales contemplan alguna opción para renovación, después del período contratado de años, por un período igual o menor al contrato original.
- Esto dependerá de las políticas de la compañía de seguros y las condiciones de análisis para la renovación.

4.1.4 Proceso de emisión de la renovación

- A. Emisión renovación de seguro de vida individual
 - Se evalúa si es posible continuar con la cobertura, de acuerdo a edad y posible incremento en los riesgos del asegurado, posterior a lo cual se envía a emitir la renovación de la póliza.

4. Proceso de renovación de pólizas de seguros personales, Gastos Médicos y Accidentes Personales

B. Emisión de renovación de seguro de vida colectivo

- Se envían condiciones de renovación al contratante, de no recibir notificación de cancelación de la póliza o de sus certificados, se renovará de manera automática.

4. Proceso de renovación de pólizas de seguros personales, Gastos Médicos y Accidentes Personales

4.2 Renovación de pólizas de seguro de gastos médicos

- El proceso de renovación involucra la revisión de los puntos que fueron evaluados en el proceso inicial de selección de riesgos,
 - Las pólizas de GM tienen vigencia de un año y son renovables al cumplimiento de cada aniversario.

4. Proceso de renovación de pólizas de seguros personales, Gastos Médicos y Accidentes Personales

4.2 Renovación de pólizas de seguro de gastos médicos

- En la renovación el suscriptor toma en cuenta la información inicial y el comportamiento de la **póliza y así determina las tarifas y condiciones adecuadas para la siguiente vigencia.**

4. Proceso de renovación de pólizas de seguros personales, Gastos Médicos y Accidentes Personales

4.2.1 Análisis de seguros individuales y minigrupo

- En el análisis de seguros individuales y de grupos, se evalúa
 - El número de personas que lo integren combinando los resultados de siniestralidad.

4. Proceso de renovación de pólizas de seguros de Gastos Médicos y Accidentes Personales

- Las primas determinadas en la renovación, se establecen con base en los resultados totales y el porcentaje de aumento será aplicado por igual a todos los miembros.
- **Es decir, que se analiza la experiencia siniestral de forma individual, pero son niveladas considerándose la combinación de diferentes personas como un único y gran grupo.**

4. Proceso de renovación de pólizas de Gastos Médicos y Accidentes Personales

- El hecho de efectuar este análisis en masa no quiere decir que no se tome en cuenta la experiencia siniestral de cada asegurado, ya que una sola persona podría ocasionar una desviación.

4. Proceso de renovación de pólizas de seguros personales, Gastos Médicos y Accidentes Personales

- Debe tenerse en cuenta que si existe disminución en el número de asegurados y como consecuencia la prima.
 - **Esto disminuye el margen de ganancia.**

4. Proceso de renovación de pólizas de seguros personales, Gastos Médicos y Accidentes Personales

Dentro de los criterios de renovación se estiman ajustes de tarifas por:

- Cambio de edad del asegurado titular e incluso dependientes.
- Siniestralidad de la póliza.
- Siniestralidad de la cartera.
- Precios servicios médicos.

4. Proceso de renovación de pólizas de seguros personales, Gastos Médicos y Accidentes Personales

4.2.2 Análisis de seguros colectivos

- Se revisa la siniestralidad acumulada en el año, analizando los diagnósticos presentados y sistemas utilizados.
- Determinar la tendencia del grupo.

4. Proceso de renovación de pólizas de seguros personales, Gastos Médicos y Accidentes Personales

- El suscriptor de riesgos tiene que usar el juicio profesional al analizar la experiencia del caso.
- **El objeto de su análisis debe ser proyectar las tarifas, condiciones, deducibles, copagos, coaseguros, red de proveedores requeridas por los próximos doce meses.**

4. Proceso de renovación de pólizas de seguros personales, Gastos Médicos y Accidentes Personales

- Lo primero que tiene que determinar el suscriptor de riesgos **es el motivo del incremento de la siniestralidad,**
 - *Esto se puede determinar realizando un análisis de reclamos que indicará si se debe esperar un próximo año similar o si las causas o factores del incremento son susceptibles de repetirse.*

4. Proceso de renovación de pólizas de seguros personales, Gastos Médicos y Accidentes Personales

4.2.3 Condiciones de renovación

- El suscriptor establece tarifas que sean suficientes para soportar el nivel de reclamos proyectado,
- Las tarifas deben incluir
 - Margen de ganancia suficiente para hacer frente a reclamos y que permita a la aseguradora mantenerse en un campo competitivo.

4. Proceso de renovación de pólizas de seguros personales, Gastos Médicos y Accidentes Personales

4.2.4 Proceso de emisión de la renovación

- Se pueden diferenciar dos procesos atendiendo a pólizas individuales o colectivas.
 - A. Pólizas individuales
 - Previo el suscriptor ha hecho llegar las condiciones de renovación atendiendo al comportamiento de la póliza, concediendo incrementos en beneficios y/o reajustando la tarifa u otras condiciones, de no recibir instrucciones de cancelación de la póliza, proceden de manera automática a la renovación con las condiciones propuestas.
 - Se debe actualizar la información del cliente, de acuerdo a normativa de LDA

4. Proceso de renovación de pólizas de seguros personales, Gastos Médicos y Accidentes Personales

- B. Pólizas colectivas
 - Son renegociadas o si la variante en condiciones de renovación no es significativa, se procede a solicitar la renovación de la póliza.
 - Si no reciben las instrucciones de renovación, la compañía puede optar por dos opciones.
 - Renovar de manera automática con las condiciones propuestas.
 - Dejar sin efecto la póliza el día mismo del vencimiento.
 - Si se procede a la renovación, se debe actualizar la información del cliente

Enfermedad Kawasaki

¿Qué es la enfermedad de Kawasaki?

La enfermedad de Kawasaki es una afección rara que en general ataca a niños pequeños. También se conoce como síndrome de Kawasaki y síndrome de ganglios linfáticos mucocutáneos. Es un tipo de **vasculitis**, o inflamación de los vasos sanguíneos. La enfermedad de Kawasaki es grave, pero la mayoría de los niños pueden recuperarse por completo si son tratados de inmediato.

¿Quién está en riesgo de contraer la enfermedad de Kawasaki?

En general, la enfermedad de Kawasaki afecta a niños menores de 5 años. Pero los niños mayores y los adultos a veces pueden contraerla. Es más común en niños que en niñas. Puede afectar a menores de cualquier raza, pero aquellos con descendencia de Asia o de las islas del Pacífico tienen más probabilidades de tenerla.

¿Qué causa la enfermedad de Kawasaki?

La enfermedad de Kawasaki ocurre cuando el sistema inmunitario ataca a los vasos sanguíneos por error. Los investigadores no saben completamente la razón de esto. Pero cuando ocurre, los vasos sanguíneos se inflaman y pueden estrecharse o cerrarse.

La genética puede tener un rol en la enfermedad de Kawasaki. También puede haber factores ambientales, como infecciones. No parece ser contagiosa, lo que significa que no se puede transmitir de un niño a otro.

¿Cuáles son los síntomas de la enfermedad de Kawasaki?

Los síntomas de la enfermedad de Kawasaki pueden incluir:

- **Fiebre** alta que dura al menos cinco días
- **Sarpullido**, a menudo en la espalda, el pecho y la ingle
- Manos y pies hinchados
- Enrojecimiento de los labios, revestimiento de la boca, lengua, palmas de las manos y plantas de los pies
- **Conjuntivitis**
- Ganglios linfáticos inflamados

Proceso de cobranza de seguros

- A partir de la emisión o renovación de la póliza, se crea la primera obligación del asegurado, que es el pago de la prima.

Proceso de cobranza de seguros

- Esto conlleva una serie de procesos, tendientes a lograr la efectividad de producción de la compañía y disponer de los fondos para hacer frente a las obligaciones contraídas.
- **Para el efecto puede hacer uso de varios canales o sistemas de cobranza, buscando la efectividad del mismo y la optimización de sus costos.**

Proceso de cobranza de seguros

5.1.1 Marco conceptual

- Departamento de Cobros
 - Encargados de la cobranza, dependientes de la unidad financiera,
 - Es el encargado de proporcionar el reporte diario de ingresos, quién lo traslada al departamento de contabilidad para reflejar la situación financiera actualizada de la misma.
- El gerente financiero: administración de los activos y pasivos de la empresa.
- Jefe de cobros: administración de los procesos y personal de cobranza, control y supervisión de las metas y resultados de cobranza.
- El cajero general: supervisión y control del correcto ingreso de primas de seguro y/o ingresos varios.
- Los cajeros: recepción de las primas de seguro.
- Cobradores: visitas domiciliarias para obtener las primas de los asegurados.

Proceso de cobranza de seguros

Atrasos en la cobranza

- La tardanza en la emisión por parte de la aseguradora puede derivarse el cobro o no cobro de las primas suscritas, según contratos de seguros.

Proceso de cobranza de seguros

D. Comisión de cobranza

- La cobranza permite el pago de comisiones a los intermediarios de seguros con quien se tiene obligación muchas veces contractual

Proceso de cobranza de seguros

5.1.2 Sistemas de cobranza

- La aseguradora dispone de varios sistemas de cobranza, tendientes a lograr la efectividad del cobro y la reducción de costos relacionados, dentro de estos se encuentran:
 - Llamadas telefónicas.
 - Envío de estados de cuentas.
 - Visitas domiciliarias.
 - Comunicaciones electrónicas.

Canales para proceso de cobranza de seguros

A. Canales propios

- Cobradores de aseguradora, asignados por rutas, sectores o carteras o intermediarios,

B. Canales de intermediarios

- Los intermediarios apoyan en esta función, teniendo cuidado en no retener primas

Canales para proceso de cobranza de seguros

C. Canales de terceros

- Hacer uso de firmas dedicadas al cobro y recuperación de primas atrasadas, puede ser incluso call centers o firmas jurídicas que ejerzan la labor de cobranza.
- Para ello, se pacta una comisión por cobro efectuado.

Canales para proceso de cobranza de seguros

D. Canales financieros

- Existen otros conductos de pago para lograr la optimización de la cobranza, pueden operar por débitos a cuenta, pagos en banco, pagos en línea, depósitos monetarios, entre otros.

Canales para proceso de cobranza de seguros

E. Medios de pago

- Se puede pagar la prima por medio de:
 - Depositos en bancos,
 - Tarjetas de crédito,
 - Descuentos por débito a cuenta o tarjeta de crédito,
 - Transferencias electrónicas,
 - Cobradores a domicilio
 - Pago en Efectivo o cheque

Proceso de cobranza de seguros

5.2 Cobranza de primas de seguros

- Está regulado por la ley, la compañía tiene el derecho de exigir el pago de la prima, excepto en seguros de vida.

Proceso de cobranza de seguros

5.2.1 Control de cobranza

- La compañía disponer de una serie de mecanismos para lograr el éxito en la cobranza entre ellos están:
 - Metas diarias, semanales, mensuales y trimestrales de cobranza.
 - Reportes diarios y mensuales de cuentas por cobrar.
 - Cortes de caja diarios en tiempos determinados.
 - Emisión de estados de cuentas periódicos.
 - Auditorías constantes.
 - Comunicación con clientes para determinar el alcance de la cobranza.

Proceso de cobranza de seguros

A. Del plazo de pago

- De acuerdo con el Artículo 892 del Código de Comercio, la prima deberá pagarse en el momento de la celebración del contrato, salvo pacto contrario, es decir, si se convienen pagos fraccionados o tiempos distintos.
- Si se presentaren siniestros durante la vigencia de los pagos fraccionados, cualquier convenio quedará resuelto y el asegurado deberá abonar el total de la prima adeudada.
 - ¿Cuál es el principio legal?



Proceso de cobranza de seguros

- El requerimiento total de la prima queda a criterio de la aseguradora, puesto que si el monto del siniestro es menor al de la prima, exigen que el cliente esté al día y que continúe sus pagos, en caso de robo o pérdida total de los vehículos si debe pagar la totalidad de la prima adeudada.



Proceso de cobranza de seguros

- Existen compañías que dan opciones de descuento por pago de primas anticipadas,
 - Si el cliente incumple en el pago inmediato, pueden anular el descuento otorgado originalmente e incluso cobrar un recargo por el tiempo de tardanza.

Proceso de cobranza de seguros

B. Fraccionamientos de pago

- Las aseguradoras conceden opciones de pago a los asegurados, los cuales según autorización de la Superintendencia de Bancos, pueden cobrar un recargo, de acuerdo con la cantidad de pagos suscritos.
 - A mayor cantidad de pagos, mayor recargo. Cada pago tiene una fecha máxima de pago, casi siempre es a los 30 o 45 días efectivos, si la misma no tiene pago en ese período, procede anulación de la póliza.

Proceso de cobranza de seguros

D. Plazos en el seguro de gastos médicos

- Normalmente la prima será mensual, en pólizas colectivas puede ser anual, si el asegurado se atrasa en los pagos de prima, suspende los servicios, si el impago corresponde a dos meses, puede proceder a la cancelación definitiva de la póliza.

Proceso de cobranza de seguros

A. Cancelación de las pólizas

- Cuando no se ha tenido éxito en las labores de cobranza, la compañía debe proceder a la cancelación de las pólizas, esto tiene algunas implicaciones:
 - La anulación de primas y disminución en la cartera y por lógica en la recaudación.

Proceso de cobranza de seguros

- Si la compañía no cancela las pólizas dentro del tiempo estimado, corre el riesgo de tener que asumir siniestros que ya no procedían, tener que pagar otras obligaciones contraídas, como reaseguro, constituir reservas para cuentas incobrables, entre otras.
- La queja del cliente y el deseo de pago de las primas vencidas o canceladas.
 - La compañía deberá determinar el motivo de la cancelación, ya que algunas veces el cliente quiere pagar o ponerse al día derivado de la ocurrencia previa de un siniestro, sin cobertura en el tiempo de la realización.

Proceso de cobranza de seguros

B. Rehabilitación de las pólizas

- Si la póliza fue anulada y se solicita la rehabilitación, el suscriptor podrá proceder a la autorización, bajo las siguientes condiciones, según el ramo al que pertenezca la póliza:
 - El pago de las primas adeudadas.
 - Inspección del bien cubierto.
 - Carta de no siniestro.
 - Solicitud de rehabilitación con declaración de salud.



Proceso de cobranza de seguros

- En el caso de los seguros de vida y gastos médicos, derivados de la cancelación, al proceder a la rehabilitación de la póliza, se pierden los beneficios ya ganados como el período de disputabilidad de la póliza, períodos de carencia o preexistencia.



Proceso de cobranza de seguros

5.2.4 Implicaciones contables

- Dentro de estas se encuentran:
 - Efectividad en la cobranza:
 - Disminución en las cuentas por cobrar.
 - Problemas de cobranza:
 - Aumento en las cuentas por cobrar e incluso constituir cuentas incobrables.
 - Pérdida de cartera y/o ineficiencia en la cobranza:
 - Emisión de primas netas de anulaciones.
 - Ineficiencia en la cobranza:
 - Auditorías constantes.
 - Eficiencia en la suscripción:
 - Pago de primas de contado.